

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR –
MATRIZ**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

**TRABAJO DE TITULACION PREVIO A LA OBTENCION DEL
TITULO DE INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA –
CPA**

**PROPUESTA DE UN MODELO DE COSTEO APLICADO A LA
EMPRESA: VILCAROMA COFFEE**

THALÍA ROXANA ERIQUE OBACO

DIRECTOR: ING. JAIME GUADA GARRIDO. MBA

**LINEA DE INVESTIGACION: CONTABILIDAD
ADMINISTRATIVA Y DE GESTION**

QUITO, ENERO 2018

Director

Ing. Jaime Guada Garrido MBA

Lectores

Ing. Verónica Apolo Bustamente Mg.

Dr. Nikola Petrovic

DEDICATORIA

El presente trabajo de titulación, se lo dedico a mis padres quienes han luchado por que tengamos un mejor futuro que el de ellos, por guiarme durante mi vida y de quienes aprendí a ser humilde y esforzarme día con día. En especial a mi mami quien sembró en mí el coraje para enfrentar todos los obstáculos que se presenten en el camino y así cumplir cada una de mis metas. Igual a mi hermana quien es como una segunda madre y quien ha sido siempre mi ejemplo a seguir y mi apoyo cuando más lo he necesitado.

Thalía

Agradecimientos

Agradezco primeramente a Dios por darme la vida, salud y esta oportunidad para cumplir con esta etapa más en mi ciclo estudiantil. Así como también a mis papis y ñaña quienes han estado pendientes siempre de mí y quiénes son y serán mi apoyo más grande en todo momento. De igual manera agradezco a mi universidad y a cada uno de sus docentes que durante estos años me han impartido conocimientos, valores y experiencias que nos ayudan a ser profesionales éticos, pero más que nada a ser personas.

A mi director de tesis un especial agradecimiento por brindarme su confianza, paciencia y sabiduría y con mucho tesón alcanzar a tiempo la entrega de este trabajo.

A mis amigas quienes siempre me han brindado su apoyo y que con sus historias y gracias han alegrado mis días.

Thalía

Contenido

INTRODUCCIÓN	xvi
1. ENTORNO Y SITUACIÓN ACTUAL DEL NEGOCIO.....	18
1.1. Sector cafetalero.....	18
1.1.1. <i>Historia del café a nivel mundial.</i>	18
1.1.2. <i>Sector cafetalero Ecuador.</i>	2
1.1.3. <i>Producción nacional.</i>	4
1.2. Análisis de la empresa.....	9
1.2.1. <i>Historia.</i>	9
1.2.2. <i>Antecedentes empresariales.</i>	11
1.2.3. <i>Misión y Visión.</i>	12
1.2.4. <i>Análisis FODA.</i>	13
1.2.5. <i>Clientes y proveedores.</i>	15
1.2.6. <i>Competencia.</i>	17
1.2.7. <i>Líneas de productos.</i>	17
1.2.8. <i>Proceso productivo.</i>	18
1.2.9. <i>Determinación actual de costos.</i>	22
2. FUNDAMENTOS DE LA CONTABILIDAD DE COSTOS	23
2.1. Definición de la Contabilidad de costos	23
2.2. Importancia	23
2.3. Clasificación de los costos.....	24
2.4. Elementos del costo	25
2.4.1. <i>Materia Prima Directa (MPD)</i>	25
2.4.2. <i>Mano de Obra Directa (MOD)</i>	26
2.4.3. <i>Costos Indirectos de Fabricación (CIF)</i>	27
2.5. Sistemas de costos por acumulación.....	28
2.5.1. <i>Por órdenes de producción</i>	28
2.5.2. <i>Por procesos.</i>	29
2.5.3. <i>Hibrido</i>	30
2.6. Importancia NIC 41	31
2.7. Fijación de precios.....	32
2.7.1. <i>Método basado en el costo total.</i>	32
2.7.2. <i>Método basado en el costeo directo</i>	33
2.7.3. <i>Método basado en el rendimiento deseado</i>	33
2.7.4. <i>Método basado en el costeo basado en metas.</i>	34
2.8. Selección del sistema de costos para Vilcaroma Coffee	34
3. PROPUESTA DEL SISTEMA DE COSTOS.....	36

3.1.	Plan de cuentas modelo.....	37
3.1.1.	<i>Cuenta maquinaria.....</i>	39
3.1.2.	<i>Cuenta muebles y enseres</i>	40
3.1.3.	<i>Cuenta suministros.....</i>	41
3.1.3.	<i>Cuenta inventarios</i>	42
3.2.	Modelo y uso de cédulas de trabajo.....	43
3.2.1.	<i>Estado de costos y producción.....</i>	44
3.2.2.	<i>Requisición de materiales</i>	45
3.2.3.	<i>Orden de compra.....</i>	45
3.2.4.	<i>Rol de pagos y provisiones.....</i>	46
3.2.5.	<i>Otros.....</i>	50
3.2.5.1	<i>Boleta de tiempos</i>	50
3.2.5.2	<i>Kardex materia prima directa.....</i>	50
3.2.5.1	<i>Kardex artículos terminados</i>	51
3.3.	Determinación del costo.....	52
3.3.1.	<i>Aplicación NIC 41</i>	52
3.3.2.	<i>Materia prima directa, MPD</i>	56
3.3.3.	<i>Mano de obra directa, MOD</i>	58
3.3.4.	<i>Costos indirectos de fabricación, CIF</i>	61
3.4.	Implementación y desarrollo sistema de costo por procesos.....	64
3.5.	Análisis costo de producción frente a precio actual	70
3.6.	Análisis para la fijación de precios	71
3.6.1.	<i>Análisis del producto.....</i>	71
3.6.1.1.	<i>Producto</i>	71
3.6.1.2.	<i>Plaza.....</i>	72
3.6.1.3.	<i>Promoción</i>	74
3.6.1.4.	<i>Precio</i>	74
3.6.2.	<i>Marcas y productos del mercado</i>	75
3.6.3.	<i>Comparación precio de mercado frente a costo de producto Vilcaroma</i>	77
3.7.	Fijación de precios.....	79
4.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	82
4.1.	Conclusiones	82
4.2.	Recomendaciones	82
	Referencias.....	85
	ANEXO	88

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Producción Nacional de Café.....	4
Tabla 2: Superficie Plantada y Cosechada de Café por Región.....	5
Tabla 3: Superficie, producción y ventas de café según región y provincias.....	7
Tabla 4: Producción de Café en el Ecuador 2016.....	8
Tabla 5: Análisis FODA.....	13
Tabla 6: Productos ofertados por Vilcaroma Coffee.....	18
Tabla 7: Plan de Cuentas Modelo.....	37
Tabla 8: Conceptos NIC 41 aplicados a Vilcaroma Coffee.....	53
Tabla 9: Cálculo de productos agrícolas bajo la NIC 41	55
Tabla 10: Horas de mano de obra incurridas	59
Tabla 11: CIF Presupuestados.....	61
Tabla 12: Informes de Producción.....	64
Tabla 13: Productos similares en el mercado.....	72
Tabla 14: Canal de Distribución.....	73
Tabla 15: Cuadro comparativo - precio de venta basado en metas.....	79
Tabla 16: Cuadro comparativo precio de venta actual frente a nueva fijación de precios	80
Tabla 17: Venta total frente a costo de venta total	81

INDICE DE FIGURAS

Figura 1: Logo Vilcaroma Coffee.....	11
Figura 2: Flujo de Procesos.....	20
Figura 3: Organigrama Vilcaroma Coffee.....	21
Figura 4: Cuenta-Maquinaria.....	39
Figura 5: Muebles y enseres.....	40
Figura 6: Inventario de suministros.....	41
Figura 7: Estado de costos producción y ventas.....	44
Figura 8: Formato requisición de materiales.....	45
Figura 9: Formato orden de compra.....	46
Figura 10: Organigrama vs mano de obra.....	48
Figura 11: Formato rol de pagos.....	49
Figura 12: Formato boleta de tiempo.....	50
Figura 13: Formato kardex materia prima.....	51
Figura 14: Formato kardex artículos terminados.....	51
Figura 15: Proceso de Producción – Aplicación NIC 41 y sistema de costos.....	54
Figura 16: Requisición de materiales Vilcaroma.....	56
Figura 17: Orden de compra Vilcaroma	58
Figura 18: Rol de pagos Vilcaroma.....	60
Figura 19: Boleta de tiempo Vilcaroma.....	61
Figura 20: Kardex artículos terminados Vilcaroma.....	63
Figura 21: Informe de producción sistema por procesos.....	66
Figura 22: Estado de costos producción y ventas.....	67
Figura 23: Análisis precio de venta actual frente a costo de producción.....	70

Figura 24: Precios de café en el mercado.....	76
Figura 25: Comparativo Precios.....	78

INDICE DE GRAFICOS

Gráfico 1: Participación de Cosecha y Venta de Café.....6

Gráfico 2: Distribución Clientes Vilcaroma Coffee.....16

GLOSARIO

- Empresa: es una entidad compuesta por capital y trabajo que se dedica a actividades de producción, comercialización y prestación de bienes y servicios a la colectividad. (Bravo & Ubidia, 2007, pág. 10)
- Proceso: sección de la fábrica en donde se ejecuta un determinado trabajo sobre un producto y en donde se agregan al mismo, materias primas, mano de obra y costos indirectos. (Sinisterra Valencia, 2011, pág. 296)
- Materia prima directa: aquellos materiales necesarios en el proceso de producción se usan en cuantías y valores significativos. (Berrío & Castrillón, 2010, pág. 12)
- Mano de obra directa: constituye el salario básico, más las prestaciones sociales y aportes parafiscales de quienes transforman directamente el producto. (Berrío & Castrillón, 2010, pág. 12)
- Costos indirectos de fabricación: son aquellos que se requieren para producir, y no pertenecen a las categorías anteriores, es decir no son mano de obra directa ni material directo. (Berrío & Castrillón, 2010, pág. 12)
- Costos fijos: son los que permanecen constantes en su magnitud, independientemente de los cambios en el nivel de actividad. (Cuevas, Contabilidad de costos, enfoque gerencial y de gestión, 2010, pág. 24)
- Costos variables: son aquellos que varían, en su monto total, en proporción directa a los cambios en los niveles de actividad. (Cuevas, Contabilidad de costos, enfoque gerencial y de gestión, 2010, pág. 23)
- Costos mixtos: contiene elementos variables y fijos. Son también considerados como semivariables. (Cuevas, Contabilidad de costos, enfoque gerencial y de gestión, 2010)
- Costo de producción: se obtiene de la suma de materia prima directa, más mano de obra directa más costos indirectos de fabricación. (García Colín, 1996)
- Costo de conversión: se obtiene de la suma de mano de obra directa más costos indirectos de fabricación. (García Colín, 1996)
- Costo primo: se obtiene de la suma de materia prima directa más mano de obra directa. (García Colín, 1996)
- Costos estimados: tentativa en la anticipación de los costos reales y están sujetos a rectificaciones a medida que se comparan con los mismos. (González, s.f.)

- Costo total: Se obtiene de la suma del costo de producción más el costo de distribución o comercialización. (Hargadon & Múnera, 1986)
- Costo unitario equivalente: corresponde al costo total agregado en el periodo dividido por la producción equivalente, esto, para cada elemento del costo. (Baquerizo, 2012)
- Costos históricos: costos incurridos en un determinado periodo. (Rojas, 2007, pág. 11)
- Costo del periodo: ligados a los ingresos de un determinado periodo, gastos de mercadeo y administración. (Cuevas, Contabilidad de costos, enfoque gerencial y de gestión, 2010, pág. 16)
- Costos del producto: algunos costos están más unidos a los productos que al tiempo, y permanecen unidos a ellos hasta que la venta del artículo ocurre. Al momento de la venta, estos costos son retirados de algún inventario y unidos a los ingresos del periodo. (Cuevas, Contabilidad de costos, enfoque gerencial y de gestión, 2010, pág. 16)
- Hoja de costos: también llamada orden de producción, documento que se utiliza en industrias que controlan la fabricación por el sistema de costeo denominado ordenes de fabricación. (Reynoso, 2017)
- Sistema de Inventario Periódico: sistema para determinar el inventario en que es necesario un conteo físico de los artículos disponibles, a fin de calcular el inventario final de materiales y el costo de materiales usados. (Polimeni, 2002, pág. 95)
- Sistema de Inventario Perpetuo: registro continuo de adiciones y deducciones del inventario. Tanto el costo de los materiales empleados como el inventario final de materiales se determinan directamente después de cada transacción. (Polimeni, 2002, pág. 96)
- Método Promedio Ponderado: consiste en hallar el costo promedio de cada uno de los artículos que hay en el inventario final cuando las unidades son idénticas en apariencia, pero no en precio de adquisición, por cuanto se han comprado en distintas épocas y a diferentes precios. (Gómez, 2017)
- Método PEPS: las existencias que primero entran son las primeras en salir. (Gómez, 2017)
- Método LIFO: En este método lo que se hace es darle salida a los productos que se compraron recientemente, con el objetivo de que en el inventario final queden aquellos productos que se compraron de primero. Este es un método muy útil cuando los precios de los productos aumentan constantemente, cosa que es muy común en

los países con tendencias inflacionarias. (Salazar, 2013)

- Inventario de productos en proceso: existencias que se tienen a medida que se añade mano de obra, otros materiales y demás costos indirectos a la materia bruta, la que llegará a conformar un componente de un producto terminado. (Soy Conta Innovación Contable, 2013)
- Inventario de producto terminado: todas las mercancías que un fabricante ha producido para vender a sus clientes. (Soy Conta Innovación Contable, 2013)
- Punto de equilibrio: es la cantidad de producción vendida en la que el total de ingresos es igual al total de costos; es decir, la utilidad operativa es cero. A la vez indica cuanta producción deben vender para evitar una pérdida. (Horngren, Foster, & Srikant, 2007, pág. 65)
- Unidades equivalentes: En un periodo no necesariamente todas las unidades empezadas en el proceso se alcanzan a terminar, para distribuir los costos incurridos en el proceso entre las unidades terminadas y las que permanecen en proceso al final del periodo, se debe expresar la producción del periodo en el equivalente de unidades completas, asignando a las unidades den proceso alguna equivalencia de unidad terminada según su grado de terminación. (Sinesterra Valencia, 2011, pág. 291)

RESUMEN EJECUTIVO

La propuesta de un sistema de costos es fundamental para Vilcaroma Coffee puesto que en la actualidad no cuentan con un control de costos ni mucho menos se conoce el costo real de producción de sus tres productos.

El desarrollo del presente trabajo propone la implementación de un sistema de costeo lo cual permitirá la optimización de recursos para la empresa y el reconocimiento y costeo de los tres elementos del costo que son: materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación; esta implementación concederá a la empresa tomar decisiones gerenciales eficientes. De igual manera se propone la fijación de precios para los productos ofertados por la empresa.

El presente trabajo permitirá a la empresa:

Conocer la realidad actual en la determinación de los costos de los productos comercializados.

Conocer los elementos del costo: materia prima, mano de obra y CIF que intervienen en el proceso de fabricación.

Diseñar los procesos de producción e identificar las funciones del personal.

Analizar y determinar los precios de venta de los productos que se ofertan al mercado.

ABSTRACT

The proposal of a cost system is fundamental for Vilcaroma Coffee since at present they do not have a cost control, much less know the real cost of production of their three products.

The development of this work proposes the implementation of a costing system which will allow the optimization of resources for the company and the recognition and costing of the three elements of cost that are: raw material, labor and indirect costs of manufacturing; This implementation will allow the company to make efficient management decisions. In the same way it is proposed to set prices for the products offered by the company.

The present work will allow the company:

Know the current reality in the determination of the costs of the products marketed.

Know the cost elements: raw material, labor and CIF that intervene in the manufacturing process.

Design the production processes and identify the functions of the personnel.

Analyze and determine the sale prices of the products that are offered to the market.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad la industria ecuatoriana necesita ser más competitiva dentro del mercado en donde desarrollan sus actividades, lo cual implica a los competidores productos y precios accesibles para los consumidores, así como también presentar un producto de calidad, considerando a la vez optimizar recursos para que sus costos sean bajos y así obtener un margen de utilidad más beneficioso para la empresa. Por lo cual, las empresas dedicadas a la fabricación y producción en general de cualquier producto necesitan conocer los costos incurridos en materia prima, materiales, mano de obra y costos indirectos de fabricación de sus productos y que esto sea una herramienta de gestión para tomar decisiones que ayuden a cumplir con los objetivos propuestos.

La industria cafetera en el Ecuador está a cargo de empresas como sociedades anónimas, limitadas, asociaciones, federaciones o cooperativas quienes ofrecen la producción y comercialización de café para el consumo de familias ecuatorianas e inclusive para el extranjero; por lo que existe un alto grado de competencia en el mercado.

La empresa Vilcaroma Coffee deberá conocer cuáles son los valores económicos que se incurren en la elaboración y fabricación de cada uno de los productos que comercializan, es necesario emplear la contabilidad de costos, administración de procesos, legislación tributaria y laboral entre otras.

Por lo que se debe establecer y analizar la contabilidad de costos para implementar sistemas de costos para que así la empresa tenga una mejor visualización de rubros monetarios en cada una de las fases necesarias para la producción, así como los costos tanto directos como indirectos incurridos en la fabricación de cada uno de sus productos.

El presente proyecto investigativo se lo realiza con la finalidad de proponer la implementación de un sistema de costeo para la productora y comercializadora Vilcaroma Coffee, esto por cuanto la empresa actualmente no cuenta con dicho sistema, es así que el costo real se constituye como una cifra desconocida para los productos ofertados. Por tanto, la implementación del sistema de costos además de mostrarles el costo real de los productos les permitirá tener definidas las fases de producción, ser más competitivos en el mercado y adicionalmente a controlar los elementos del costo mediante la toma de decisiones. Mientras que al investigador le permitirá reafirmar los conocimientos adquiridos dentro del proceso formativo y de investigación.

1. ENTORNO Y SITUACIÓN ACTUAL DEL NEGOCIO

El Gobierno de Pichincha en una de sus publicaciones menciona que en el Ecuador se cultivan diversas variedades de café como: Típica, Bourbon, Caturra, Pacas, Mundo Novo, Catuai, Villalobos, San Salvador, Pache y Geisha. El café Arábigo representa un 75% de la producción a nivel mundial, este café se caracteriza por tener un sabor y aroma más delicado y refinado que el café Robusta. Entre los principales productores latinoamericanos se encuentran: Colombia, Bolivia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Nicaragua, Panamá, Perú y Venezuela. Así también países como: Etiopía, Kenia, Mozambique, Tanzania, India, Indonesia y Yemen. (Gobierno de Pichincha, págs. 3-14).

1.1. Sector cafetalero

1.1.1. Historia del café a nivel mundial.

El café es una bebida estimulante y aromática la cual data de años atrás, cuenta la leyenda que existía un hombre que paseaba a sus cabras y las dejaba en el campo abierto para que se alimenten, sin embargo, después de esto veía que las mismas se encontraban reanimadas y empezó a buscar cuál era la causa. Encontró unos frutos de color rojo brillante y procedió a probarlos, en él tuvieron el mismo efecto. El hombre decidió llevar una

muestra de hojas y frutos a los monjes para que las probarán en cuanto lo hicieron no les agrado el sabor por lo cual arrojaron al fuego dichos frutos, estos procedieron a tostarse y a despedir un fascinante aroma. Nace de ahí la idea de preparar esta bebida a base de café tostado. (Gamarra, 2008)

Fueron los holandeses quienes empezaron a propagar el cafeto en América Central y del Sur, donde se lo categoriza como el principal cultivo con fines comerciales. En 1718 llegó a Surinam y después se plantaron cafetales en la Guyana Francesa, para el año de 1730 los británicos llevaron el café a Jamaica, donde se lo considera el café más famoso y caro del mundo; mientras que en 1825 se planta por primera vez en Hawái, donde es considerado el único café estadounidense y uno de los mejores. Es así como sucesivamente se introduce en Puerto Rico, Costa Rica, Venezuela, Colombia y Ecuador. (International Coffee Organization, s.f.)

El café se remonta hace unos mil años atrás donde en la Península Arábiga fue el primer aparecimiento de estos granos, su población hacia todo el esfuerzo necesario para que ninguna otra persona adquiriera los mismos, su preparación no requería de muchos pasos bastaba con tostarlo y hacerlo hervir para degustar de la deliciosa bebida. (NESTLÉ, s.f.)

1.1.2. Sector cafetalero Ecuador.

El sector cafetalero en el país tiene una gran importancia ya que aporta como: fuente de ingresos, genera un aporte de divisas para el Estado, ayuda a la generación de empleo, mantienen una intervención multiétnica, determina una adaptabilidad a distintos agro sistemas, colabora con la preservación de flora y fauna, entre otros beneficios. Se ubica entre los primeros nueve cultivos con mayor superficie cosechada y producido en 19 provincias del país. El café constituye uno de los productos más importantes de la exportación ecuatoriana y de la economía mundial, ubicándose en séptimo puesto de productos de exportación no petroleros

además el café se cotiza en las bolsas de valores de Londres, café robusta y en Nueva York, café arábigo. Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR, 2013).

El café arábigo se produce en las cuatro regiones del Ecuador: Costa, Sierra, Amazonia y las Islas Galápagos, pero principalmente se produce en las provincias de Manabí y Loja; dicha producción va desde marzo hasta octubre. (PRO ECUADOR, 2016)

El café robusta se introdujo en el Ecuador en 1943 sin embargo el cultivo se intensificó a partir de 1970. Sin embargo esta diversidad de café fue descubierto a finales del siglo XIX en África en zonas tropicales de Guinea y El Congo. Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias, (INIAP, págs. 6,7).

El café robusta es producido tradicionalmente en la Amazonía, como es en Sucumbíos y Orellana, sin embargo, existe una significativa producción en la península de Santa Elena y nuevas iniciativas en Santo Domingo de los Tsáchilas, su producción generalmente es desde febrero hasta noviembre.

Así mismo, existen Industrias y PYMES que elaboran diferentes presentaciones como son: café en grano verde, café tostado y/o tostado y molido, café soluble instantáneo, ya sea en espray, aglomerado y liofilizado. (PRO ECUADOR, 2016).

1.1.3. Producción nacional.

El Ecuador no se queda atrás en el tema de producción cafetalera, es así que a continuación se presentarán de manera estructurada varios datos que nos darán a más detalle la actividad en nuestro país.

Según el último estudio del Consejo Cafetalero Nacional, COFENAC, realizado en el 2012 se identifica la siguiente información detallada por tipo de café en la tabla 1.

Tabla 1: Producción Nacional de Café

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Superficie total	199.215 (Has.)
Área de café arábigo	136.385 (Has.)
Área de café robusta	62.830 (Has.)
Área cosechada	149.411 (Has.)
Producción Nacional	650.000 sacos de 60 kilos.
Producción de café arábigo (%)	62%
Producción de café robusta (%)	38%
Consumo Interno	150.000 sacos

Fuente: (PRO ECUADOR, 2016, pág. 4)

Elaborado por: Thalía Erique

Tabla 2: Superficie Plantada y Cosechada de Café por Región

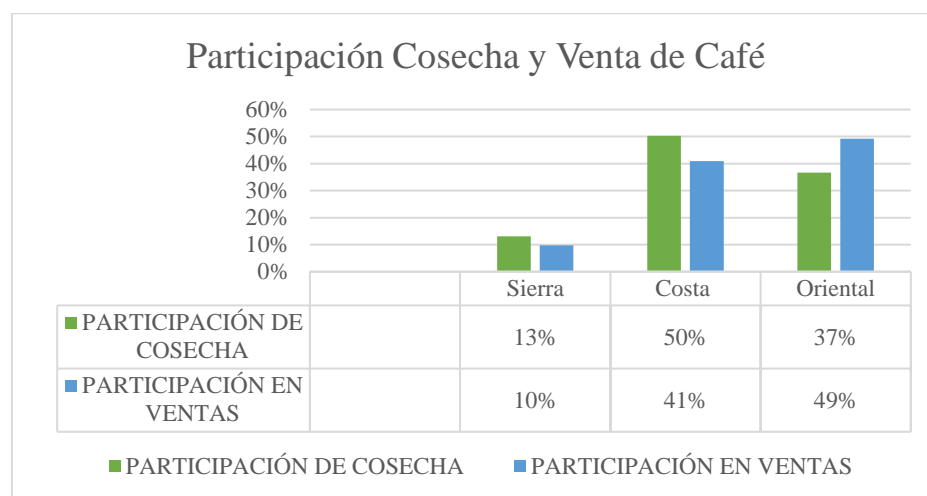
REGIÓN	SUPERFICIE (Has)		PARTICIPACIÓN DE SUPERFICIE	PARTICIPACIÓN DE COSECHA	PRODUCCIÓN(TM)	VENTAS (TM)	PARTICIPACIÓN EN VENTAS
	PLANTADA	COSECHADA					
Sierra	8.094	3.892	14%	13%	420	366	10%
Costa	32.252	15.016	58%	50%	1.615	1.536	41%
Oriental	15.546	10.964	28%	37%	1.870	1.847	49%
Zonas no delimitadas	6		0,01%				
TOTAL NACIONAL:	55.898	29.872	100%	100%	3.905	3.749	100%

Fuente: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2016)

Elaborado por: Thalía Erique

En la tabla 2 se presenta información de la superficie plantada y cosechada por región, así como también cuantas toneladas métricas se han destinado para producción y ventas, según el INEC en un estudio realizado en el año 2016, por lo que se puede evidenciar que la región de la Amazonía tiene mayor participación en ventas con 1.847 toneladas métricas.

Gráfico 1: Participación de Cosecha y Venta de Café



Elaborado por: Thalía Erique

De acuerdo con el gráfico 1 podemos determinar que la Región Oriental es la que más producción y ventas tiene con una participación del 49% y la Región Sierra con menos participación 10%. Mientras que si se menciona la participación de cosecha la Región Costa participa con un 50%.

Tabla 3: Superficie, producción y ventas de café según región y provincias

	PROVINCIA		SUPERFICIE (Has)		PRODUCCIÓN(T M)	VENTAS (TM)
			PLANTADA	COSECHADA		
REGIÓN SIERRA	Azuay	Solo	96	48	4	2
	Bolívar	Solo	95	59	15	15
		Asociado	270	183	15	15
	Cañar	Solo	2			
	Carchi	Solo	357	200	52	44
		Asociado	88			
	Cotopaxi	Asociado	464	464	24	24
	Imbabura	Solo	181	113	31	31
		Asociado	23	23	2	2
	Loja	Solo	2979	981	103	86
		Asociado	2298	881	48	23
	Pichincha	Solo	479	418	60	60
REGIÓN COSTA	El Oro	Solo	183	33	2	1
		Asociado	178	39	13	7
	Esmeraldas	Solo	4	4	1	1
		Asociado	2	2		
	Guayas	Solo	525	319	221	221
		Asociado	93			
	Los Ríos	Solo	379	286	53	42
		Asociado	470	284	18	12
	Manabí	Solo	23080	10016	1082	1064
		Asociado	7268	4019	224	194
	Santa Elena	Solo	71	14		
REGIÓN ORIENT A	Morona Santiago	Solo	341	113	53	53
		Asociado	107	91	21	21
	Napo	Solo	722	672	124	124
		Asociado	83	83	2	
	Orellana	Solo	1783	891	180	178
		Asociado	993	942	180	180
	Pastaza	Solo	7			
	Sucumbios	Solo	7306	5513	937	919
		Asociado	3157	2230	312	312

	Zamora	Solo	847	253	41	41
	Chinchipe	Asociado	200	177	20	20
	Zonas no	Solo	3			
	Delimitadas	Asociado	3			

Fuente: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2016)

En la tabla 3 se visualizan la superficie, producción y ventas de café por provincia, así como también si el mismo fue en asociación con otras personas o de manera individual, por lo que de acuerdo a cada región se puede observar que la provincia de Loja tiene una participación en ventas con 109 toneladas métricas (Tm) la cual pertenece a la Región Sierra, mientras que en la Costa la provincia con mayor participación es Manabí con 1.258 (Tm) y en la Amazonía con 1.231 la provincia de Sucumbíos.

Tabla 4: Producción de Café en el Ecuador 2016

DETALLE	Café Arábigo	Café Robusta
<i>Cultivo</i>	85% de los productores	El 15% de los productores
<i>Mes de mayor cosecha</i>	Junio	Junio y agosto
<i>Densidad promedio de plantas</i>	3419 por Ha.	984 por Ha.
<i>Edad 0 - 3 años</i>	62% de superficie plantada	56% de superficie plantada
<i>Variedades más utilizadas</i>	Sarchimor 18%	NP 3056
	Caturra 17%	Tropical
	Catuai 14%	
<i>Fertilización</i>	52%	17%

Fuente: (Monteros Guerrero, 2016)

Elaborado por: Thalía Erique

En la tabla 4 se hace referencia a diversas variables como: porcentaje de cultivo, mes de mayor cosecha, densidad de las plantas, edad, variedades más utilizadas y fertilización tanto del café arábigo como del café robusta.

En resumen, realizar el análisis de los datos mostrados anteriormente nos da una orientación de los diferentes sectores en donde puede ser explotada la producción de café, los tipos de producción existente y la participación de las cosechas y de la producción por cada región existente en el país.

Como datos principales tenemos que la región Oriental tiene una participación en ventas del 49% con 1.847 ventas en toneladas métricas. Mientras que la Sierra tiene una participación del 10% con 366 toneladas métricas en ventas, respecto a la participación en ventas según provincias tenemos que Loja tiene 109 toneladas métricas en ventas, Manabí 1.258 Tm y Sucumbíos 1.231 Tm. Los datos señalan que el café Arábigo tiene un mayor porcentaje de cultivo con un 85% mientras que el café Robusta un 15%. Ambas variedades son cosechadas en el mes de junio.

1.2. Análisis de la empresa

Vilcaroma Coffee es una empresa tradicional en la zona del Austro, a continuación, se da a conocer las características generales que esta entidad presenta:

1.2.1. Historia.

Según Don Augusto Padilla su familia desde hace 40 años atrás aproximadamente se ha dedicado a la siembra, cosecha en sus propios terrenos y además la compra a los pequeños agricultores del sector, de manera informal. Viendo las dificultades que existen en los precios del café, se constituye legalmente Vilcaroma Coffee en el 2011, percibiendo la necesidad de generar una pequeña fábrica para recopilar todo el café de la zona, pagando un precio justo al agricultor. Se dedica a secar, pilar,

clasificar, tostar y moler, para venderlo a personas que aprecian un buen café de aroma y buen gusto, aprovechando la tecnología elaboramos una funda trilaminada, la misma que ha pasado por pruebas en diferentes laboratorios para que el café se mantenga con el mismo aroma del cual salió en el primer momento, certificando la duración del mismo por el lapso de un año.

Este nombre (Vilca), se lo ha tomado porque Vilcabamba es conocido como un valle sagrado, ubicado en el Ecuador al sur de la provincia de Loja, en este valle se ha comprobado que el tiempo de vida de sus habitantes es superior al resto del mundo, mucho de ellos sobrepasan los 100 años, esto se debe a los bajos índices de enfermedades, clima y temperatura.

La agricultura constituye la principal ocupación de los habitantes de las parroquias de Vilcabamba, Yangana y Quinara, utilizan el sistema de labranza de tierra mediante el arado y actividades manuales, aquí se consumen productos derivados de su propia cosecha como frutales, caña de azúcar yuca, maíz, café, etc.

Así mismo su logotipo consta de una persona anciana machacando en el porrón; antiguamente los pobladores de estas zonas utilizaban un tronco de madera y en su interior un hueco (porrón) que servía para machacar y pelar el café y posteriormente tostarlo en un tiesto y molerlo. Este café molido se lo coloca en una tela que se lo conoce como chuspa o filtro para obtener la deliciosa taza de café. Esta pequeña fábrica está instaurada y dirigida por Augusto Padilla Patiño (hijo), con el conocimiento de Máximo Padilla Sanmartín (Padre) el mismo que se encuentra en el logotipo de la funda, figura 1.

Figura 1: Logo Vilcaroma Coffee



Fuente: Vilcaroma Coffe

1.2.2. Antecedentes empresariales.

Vilcaroma Coffee inicia sus actividades en abril del 2011 constando en el SRI como actividad principal las actividades de tostado de café y con la categoría mi PYMES, micro. Además, la empresa en la actualidad se encuentra registrada en la Junta Nacional del Artesano.

Acogido a la ley de la Defensa del Artesano, la cual menciona que amparará a los artesanos que se dedican, en forma individual, de asociaciones, cooperativas, gremios o uniones artesanales, a la producción de bienes y que transformen materia prima con predominio de labor fundamental manual, con auxilio o no de equipos, máquinas y herramientas. Para gozar de los beneficios plasmados en la ley se considera como artesano maestro taller a la persona natural que domina la técnica de un arte u oficio con conocimientos tanto teóricos como prácticos y que ha obtenido el título y calificación correspondientes.

Vilcaroma Coffee toma beneficios amparándose a esta ley como: protección del trabajo frente a contratistas, afiliación del seguro obligatorio para maestros de taller, operarios y aprendices, acceso a

prestaciones del seguro social. Así también utiliza beneficios tributarios como facturación con tarifa 0%, declaraciones semestrales de IVA, contabilidad no obligatoria, exoneración de pago del impuesto a la renta, impuestos de patente municipal y activos totales. Ver Anexo A.

1.2.3. Misión y Visión.

Generando una planificación estratégica para la empresa Vilcaroma Coffee se presenta a continuación aspectos muy importantes como son:

1.2.3.1. Misión.

“Somos una empresa enfocada a ofrecer a nuestros clientes no solo el más puro sino también el mejor café, manteniendo la calidad desde la selección del grano hasta el empaque del producto el cual conservará el aroma y sabor intactos”. (Padilla Patiño, 2017)

1.2.3.2. Visión.

“Ser reconocidos por la calidad de nuestro café y posicionarnos tanto en mercados nacionales como internacionales. Generando valor a nuestros clientes, empleados y comunidad”. (Padilla Patiño, 2017)

1.2.4. Análisis FODA.

A continuación, se muestra un análisis FODA realizado a la empresa Vilcaroma; este estudio fue realizado in situ mediante conversatorios con el personal, puesto que como Artesanos Calificados no tienen dicha información por escrito o en algún medio magnético, se pudo constatar lo siguiente:

Tabla 5: Análisis FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">• Diferentes presentaciones del producto• Café arábigo de altura, con menor grado de cafeína, mejor sabor y menos aroma• Producción Local	<ul style="list-style-type: none">• Incrementar ventas a nivel nacional• Participar en mercados internacionales• Ayudar al crecimiento de su comunidad
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">• Dependen de un solo producto• No existe reconocimiento de costos reales	<ul style="list-style-type: none">• Competencia en el mercado• Cultivos sensibles• Diferentes precios en el mercado

Elaborado por: Thalía Erique

Como se visualiza en la tabla 5 se realizó un análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas con las que cuenta la empresa.

Tomando en cuenta que las fortalezas y debilidades son internas de la empresa, se indagó con el mismo personal acerca de la percepción en dichos ámbitos.

Mientras que las oportunidades y amenazas corresponden a la empresa versus el campo externo o mercado y se definieron los principales puntos con su respectiva justificación:

Fortalezas:

- 1) El producto cuenta con presentaciones que resultan atractivas para los clientes, siendo las variedades de café tostado (fundas de yute) y café molido (fundas trilaminadas).
- 2) Café arábigo con menor grado de cafeína, mejor sabor y menos aroma
- 3) La producción del café coadyuva al desarrollo económico de los productores locales (Loja).

Oportunidades:

- 1) Existe la oportunidad del crecimiento de las ventas del producto debido al amplio margen de demanda por parte de los consumidores.
- 2) Debido al consumo masivo de café a nivel mundial, la oportunidad de participar en ferias internacionales se fundamenta en la demanda de café ecuatoriano en el mercado norteamericano y europeo.
- 3) La producción de café en Yangana fomenta el trabajo de la comunidad adquiriendo cosechas de los productores locales.

Debilidades

- 1) La compañía únicamente ofrece a sus clientes granos de café (tostados o molidos) para el consumo, lo cual limita los márgenes de ganancia a un solo tipo de producto al no elaborar artículos derivados del café.
- 2) La compañía no maneja un sistema de costos definido, por lo que la determinación de precios para la venta del producto no es adecuada por el alto margen de error.

Amenazas

- 1) Debido a que el café es cosechado a gran escala en diferentes regiones del país, el nivel de competencia es amplio. Existiendo productos tanto nacionales como internacionales.

2) Los cultivos de grano del café son susceptibles a plagas y enfermedades propias de la especie.

3) Debido a la inexistencia de un sistema de costeo adecuado, la determinación de un precio adecuado para el mercado no permite competir ni determinar márgenes exactos de ganancia o pérdida al compararse con los competidores directos.

Realizar este análisis FODA nos permitió conocer el ámbito posicional que tiene Vilcaroma y nos permitirá determinar estrategias a futuro.

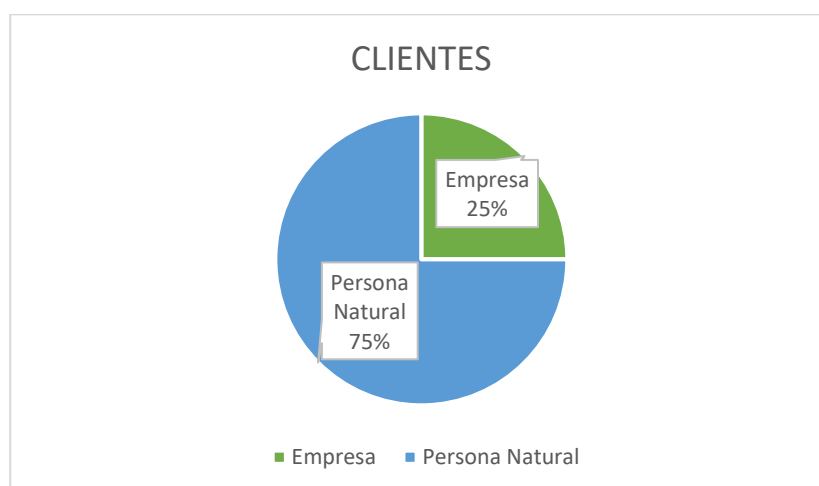
1.2.5. Clientes y proveedores.

En lo que se refiere a los clientes y proveedores se pudo recopilar la siguiente información.

1.2.5.1. Clientes.

Como lo muestra el gráfico 2 los clientes son de dos tipos: personas naturales el 75% y 25% empresas

Gráfico 2: Distribución Clientes Vilcaroma Coffee



Fuente: Declaraciones semestrales de IVA - Vilcaroma Coffee

Elaborado por: Thalía Erique

De acuerdo a indagaciones con el dueño de Vilcaroma y las declaraciones semestrales tanto de IVA como fuente se pudo concluir que las empresas a las cuales regularmente se les vende el producto son:

- Avitalsa- Quito
- Cigalom Cía. Ltda.- Cuenca
- Fundación Chan Kuap- Macas
- Pampe Alimentos- Quito
- Todovending- Quito
- Casa del tamal y la humita lojana
- Layunta- Cuenca
- Bizcochos de San Pedro
- El palacio del tamal lojano
- Consumidores finales

1.2.5.2. Proveedores.

Debido a que es un negocio familiar, no se cuenta con grandes proveedores. Pues todo se maneja de manera familiar desde la siembra hasta la producción del mismo. Sin embargo, se cuenta con el principal proveedor, Fupel quien provee de las fundas trilaminadas para el empaque del producto.

1.2.6. Competencia.

La competencia en el mercado es ardua, puesto que existe desde la producción local como en pequeños cantones de la misma provincia hasta grandes industrias, que recientemente están ganando protagonismo en el mercado nacional, esto debido a la acogida y respaldo del comercio justo. Específicamente Vilcaroma Coffee se encuentra en algunos locales de comercialización altamente conocidos como son: el Mercado Artesanal ubicado en la ciudad de Quito y en cafeterías de Cayambe.

Entre los principales competidores están: Café Vélez, Cafecom, Minerva, Sello rojo, Valdez, entre otros.

1.2.7. Líneas de productos.

Vilcaroma Coffee oferta tres tipos de presentación de su producto, como lo muestra la tabla 6:

Tabla 6: Productos ofertados por Vilcaroma Coffee

Detalle	Presentación	Precio de venta actual UIO	Precio de venta actual LOJA
Arábico tostado y molido		\$4,00	\$ 3,50
Arábico tostado		\$4,25	\$ 4,25
Arábico especial tostado y molido		\$4,50	\$ 4,00

Elaborado por: Thalía Erique

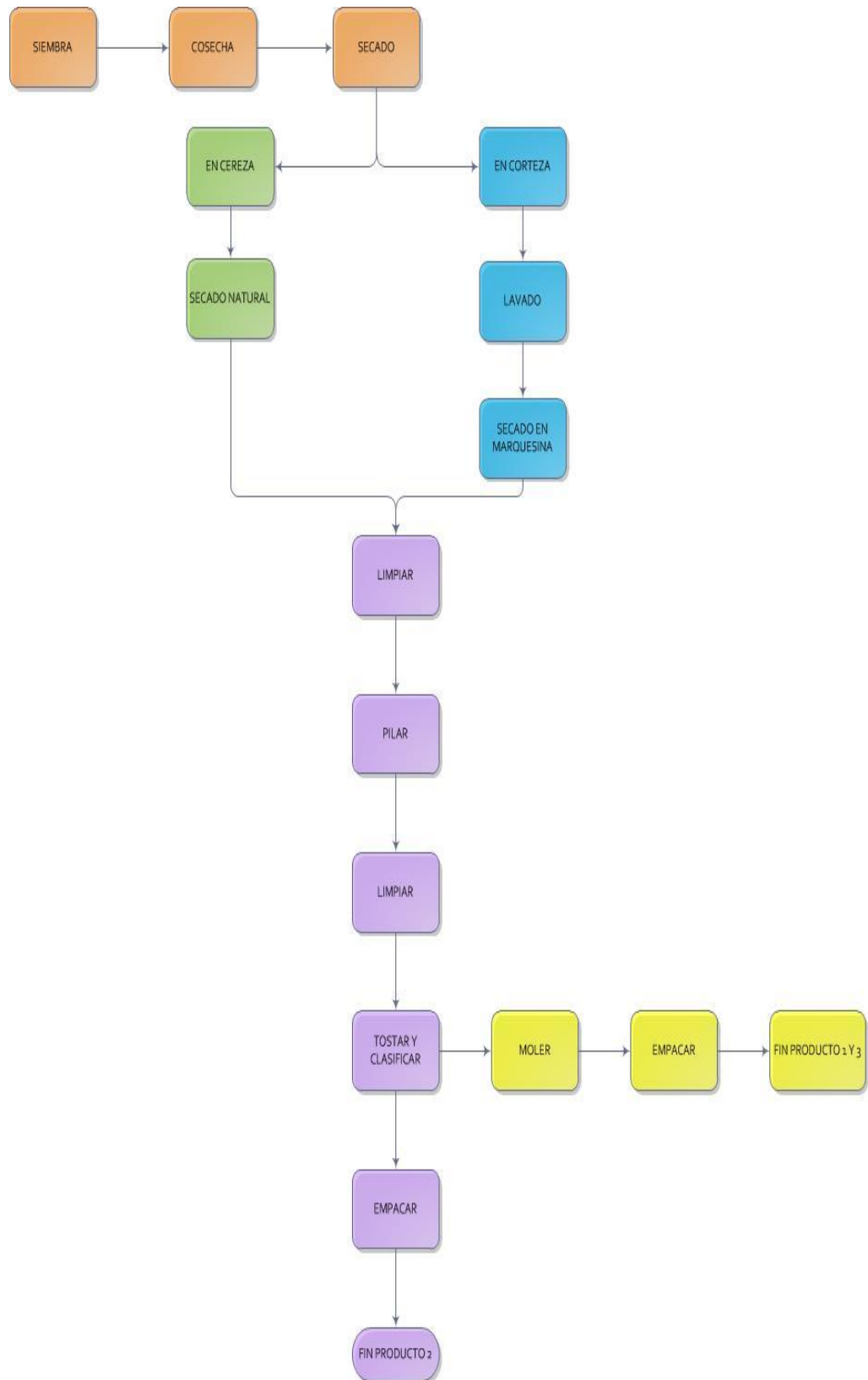
1.2.8. Proceso productivo.

El proceso inicia desde la siembra del café donde deberán transcurrir dos años para cosecharlo por primera vez, el tiempo de cosecha dura de 2 a 3 meses dependiendo de la cantidad a cosechar y el número de trabajadores contratados. Luego inicia el proceso de secado el cual puede ser por dos formas; la primera es cuando el café se encuentra en cereza su secado dura de 7 a 10 días (soles) luego de ese tiempo el grano se vuelve negro. La segunda forma es el secado en corteza o en coco para esto se lo lleva a la

despulpadora a lavar, esto se realiza con el fin de quitar la miel de la cascara, al momento que se lo lava las impurezas se rebalsan y el café bueno queda en la base; después se procede a secarlo en la marquesina esto para que conserve su aroma y mantenga un sabor especial. Por cualquiera de los métodos de secado el siguiente paso será limpiarlo para posteriormente llevarlo a la piladora, esto con el fin de que el café quede en grano verde, de igual manera se procederá nuevamente a limpiarlo para tostarlo y clasificarlo según el tamaño del grano, el cual puede ser tipo 1, 2 o 3. Siendo el primero para tostarlo y venderlo en grano y los siguientes dos para venderlo molido. Y finalmente será enfundado según la presentación.

A continuación, en la figura 2 se presenta un flujo del proceso productivo.

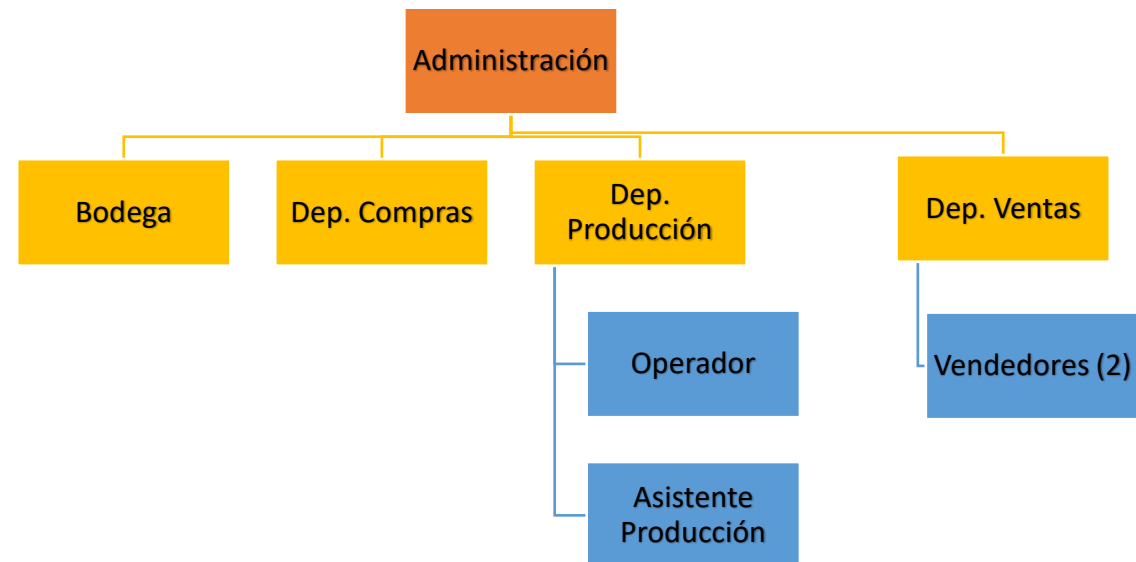
Figura 2: Flujo de Procesos



Elaborado por: Thalía Erique

A continuación, se presenta el organigrama de Vilcaroma Coffee:

Figura 3: Organigrama Vilcaroma Coffee



Elaborado por: Thalía Enrique

1.2.9. Determinación actual de costos.

Actualmente Vilcaroma Coffee realiza un estimado de las horas trabajadas y el precio del empaque, sin embargo se rigen aún más por la calidad del café para establecer el precio de sus productos, para esto toman en cuenta algunas características como: variedad del café, es decir si la planta fuera caturra se procederá a vender a un precio menor por cuanto este café es más delgado, el café no debe tener broca o polilla, no debe tener gran cantidad de café verde al momento que se encuentra en cereza, si se compra café que haya sido secado en corteza debe tener un olor a miel y que se encuentre completamente seco y si se compra lavado no debe contener exceso de tamo o cáscaras y adicionalmente que no se encuentre quebrado.

2. FUNDAMENTOS DE LA CONTABILIDAD DE COSTOS

2.1. Definición de la Contabilidad de costos

Pastrana en su libro contabilidad de costos menciona: “La contabilidad de costos es un sistema de información que clasifica, asigna, acumula y controla los costos, actividades, procesos y productos, para facilitar la toma de decisiones, planeación y control administrativo”. (Pastrana Pastrana, 2012, pág. 4)

La contabilidad de costos, se considera también como el conjunto de técnicas y procedimientos que se utilizan para cuantificar el sacrificio económico incurrido para generar ingresos a la empresa. Se puede costear los productos o servicios. Ayuda a determinar inventarios, costos de ventas y utilidad y sirve como herramienta de gestión para una buena toma de decisiones.

2.2. Importancia

Para emitir una opinión sobre la importancia de la contabilidad de costos, se tomarán los conceptos de varios autores y de esta manera consolidar en un criterio cuán importante es para una empresa dicha contabilidad.

Arredondo Gonzales en su texto manifiesta que: “La contabilidad de costos tiene como objetivos fundamentales:

- a) Clasificar, acumular, controlar y asignar los costos.
- b) Informar sobre los costos existentes en la empresa para medir correctamente la utilidad y valorar el inventario, lo cual tiene

- c) Impacto directo en el Estado de Resultados y en el Estado de Situación Financiera.
- d) Proporcionar información a la administración que sea el fundamento en el proceso de planeación, control y toma de decisiones. (Arredondo González, 2015)

Horngren (2007) considera que la utilidad de asignar costos recae en tomar decisiones y el implementar las mismas. Mientras que Zapata (2007) hace hincapié en que la importancia de emplear la contabilidad de costos es con la finalidad de obtener un mejor rendimiento económico y tomar decisiones económicas que beneficien a la industria.

En consecuencia, y en base a estos criterios se puede argumentar que la importancia de la contabilidad de costos se basa en obtener y analizar información útil de los productos realizados, la cual permitirá tomar decisiones.

2.3. Clasificación de los costos

La clasificación de costos dependerá mucho del autor y de las necesidades que las diferentes empresas tengan al respecto, sin embargo, generar una clasificación es importante para determinar el método para acumulación y asignación. Entre los más significativos tenemos:

- Volumen de producción
 - Fijos
 - Variables
- Por función
 - Producción
 - Distribución
 - Administración
 - Administración
 - Financiamiento

- Por elemento
 - Materia Prima
 - Mano de Obra
 - CIF
- Por producto
 - Directo
 - Indirecto
- Por departamento

El autor Rivero en su libro Costos y Presupuestos: Reto de todos los días manifiesta: “Los costos son susceptibles a los cambios en el volumen de producción, sin embargo, el comportamiento de los costos solo podrá ser analizado desde el rango relevante de una empresa, conocido también como capacidad instalada o productiva de la planta. (Rivero, 2013)

2.4. Elementos del costo

En la actividad agrícola es necesario determinar el costo de producción, el cual comprende desde el inicio del periodo vegetativo hasta la transformación o producto terminado. Para lo cual intervienen los siguientes elementos:

2.4.1. Materia Prima Directa (MPD)

La materia prima constituye el principal insumo, mismo que pasará por un proceso de transformación para dar como resultado el producto terminado. En la actividad agrícola la materia prima son las semillas y abono utilizado.

Una de las características fundamentales de este elemento del costo es la medición y cuantificación del mismo, así como lo mencionan los siguientes autores.

Pastrana en su libro contabilidad de costos menciona: “Los materiales directos son aquellos insumos necesarios en la producción de un bien y que pueden cuantificarse plenamente con una unidad de producto, son aquellos que se identifican con el producto terminado”. (Pastrana Pastrana, 2012, pág. 5)

“Algunas de las características que permiten determinar cuándo un costo puede clasificarse como material directo son: se identifican directamente con el producto, son de cuantía significativa, integran físicamente el producto y son de fácil medición y cuantificación”. (Pastrana Pastrana, 2012, pág. 9)

2.4.2. *Mano de Obra Directa (MOD)*

La mano de obra empleada en actividades agrícolas engloba las etapas del proceso de cultivo: preparación de terreno, siembra, cultivo, cosecha, carguío y transporte. A parte de constituirse dichas pagas como jornales o salarios pagados a los trabajadores.

Pastrana en su libro contabilidad de costos señala:

Comprende los salarios de obreros u operarios las prestaciones sociales y aportes patronales de las personas que intervienen con su acción directa en la fabricación de los productos, bien sea manualmente o accionando las máquinas que transforman las materias primas en productos terminados.

Estos desembolsos constituyen el segundo elemento esencial del costo total del producto terminado. (Pastrana Pastrana, 2012, pág. 5)

2.4.3. Costos Indirectos de Fabricación (CIF)

En las actividades agrícolas los costos indirectos de fabricación constituirán los siguientes rubros: gasto depreciación, mantenimiento y reparación de equipos, limpieza de terrenos, entre otros.

Pastrana en su libro contabilidad de costos menciona que: “Los CIF son aquellas erogaciones necesarias para la fabricación (transformación de los materiales o insumos en productos terminados), como materiales indirectos y mano de obra indirecta que no pueden identificarse plenamente con una unidad de producción”. (Pastrana Pastrana, 2012, pág. 5)

Los materiales indirectos constituyen aquellos insumos que no puedan ser medibles ni cuantificables, mientras que la mano de obra indirecta es aquella que corresponde al personal fuera del área de producción.

Para poder aplicar los costos de fabricación se utilizan bases como: Número de horas de MOD, de horas máquina, de unidades producidas; Costo de MPD, MOD, costo primo. El total de los CIF del periodo se dividirán para la base de aplicación para de esta manera determinar una tasa de aplicación. (Pastrana Pastrana, 2012)

2.5. Sistemas de costos por acumulación

Un sistema es un conjunto de procesos que al ser interrelacionados generan un beneficio o datos informativos que siendo correctamente utilizados se constituyen en herramientas para tomar decisiones.

Los sistemas de acumulación de costos comprenden el conjunto de procedimientos de acumulación de datos para determinar el costo unitario de un producto. (Rivero, 2013)

Los sistemas de costos más comunes se clasifican en:

2.5.1. Por órdenes de producción

El sistema de costos por órdenes de producción se utiliza en las industrias donde la producción es acorde a requerimientos de clientes, en este sistema los costos se acumulan de acuerdo con las órdenes de trabajo.

Alguna de las características de este sistema son: permite reunir separadamente cada uno de los elementos del costo para cada orden de producción ya sea terminada o en proceso, para iniciar la producción es necesario emitir una orden de producción donde se detalle el número de productos a elaborarse, la producción se hace generalmente sobre pedidos formulados por los clientes. El costo unitario se determina cuando finaliza la fabricación del lote, y se calcula dividiendo el costo total de la orden para el número de unidades terminadas. (Perera, 2010)

El documento utilizado por este sistema se denomina orden de trabajo la cual contiene la acumulación de los tres elementos del costo, este

documento se abre cuando el cliente realiza la solicitud de los productos y se cierra cuando el producto ya está terminado y listo para venderse.

2.5.2. Por procesos

Este sistema es empleado cuando la producción es masiva y en serie, se enfoca a los procesos o departamentos productivos, ya que es aquí donde se acumulan los tres elementos del costo. Para esto es necesario identificar los flujos productivos que pueden darse en las industrias como son: Flujo paralelo quiere decir que existen dos o más arranques para finalmente unirse para su terminación. Flujo selectivo es cuando el producto se mueve a diferentes departamentos y el flujo secuencial es cuando el producto se mueve en una sola línea de producción dando como resultado el producto terminado. (Cuevas, Contabilidad de costos, enfoque gerencial y de gestión , 2010)

Carlos cueva en su libro contabilidad de costos, enfoque gerencial y de gestión menciona que para el costeo por procesos se debe acumular los elementos del costo para cada departamento, así como las unidades comenzadas, terminadas, perdidas y en proceso. Se debe calcular las unidades equivalentes por departamento y determinar el costo unitario para cada elemento, de igual manera asignar y transferir correctamente los costos a unidades terminadas e inventarios de productos en proceso. (Cuevas, Contabilidad de costos, enfoque gerencial y de gestión , 2010)

Sinesterra Gonzalo en su libro contabilidad de costos señala que la clave para determinar y asignar los costos unitarios es calcular las unidades equivalentes, las cuales constituyen una medida del esfuerzo de producción en un periodo y se utiliza para determinar costos unitarios por separado para cada elemento del costo. Este costo unitario servirá para asignar valor a los inventarios finales y a las unidades vendidas. Si los tres

elementos del costo de producción se aplican uniformemente a la producción, las unidades equivalentes deben ser idénticas para cada elemento del costo. Si las materias primas se aplican al proceso al comienzo y los costos de conversión cuando la producción haya alcanzado un determinado porcentaje de desarrollo, las unidades equivalentes para las materias primas van a ser diferentes de las del costo de conversión, debiéndose expresar la equivalencia en forma separada. (Sinesterra Valencia, 2011)

2.5.3. *Hibrido*

Este sistema de costos consiste en la combinación de las dos metodologías anteriores esto con el fin de obtener una determinación de costos precisa para una mejor toma de decisiones.

Moreno y Otalvaro en su artículo mencionan: entre las ventajas de este modelo están: existe un acercamiento más razonable hacia los costos reales de los productos o servicios prestados por tanto ayuda a la toma de decisiones gerenciales, brinda información más completa y detallada sobre los procesos de la organización lo cual permite un control más preciso y realizar mejoramiento continuo. Y como desventaja del mismo es la dificultad que tienen algunas organizaciones para implementar dos o más metodologías de costeo; ya sea por el costo, falta de capacitación del personal o por el software. (Moreno & Otalvaro, 2008)

2.6. Importancia NIC 41

La NIC 41 menciona que su objetivo es prescribir el tratamiento contable, presentación en estados financieros e información a revelar en relación con la actividad agrícola. Sus ámbitos de aplicación son: activos biológicos, productos de activos biológicos hasta el punto de su cosecha y subvenciones del gobierno.

Cabe recalcar que la cosecha o recolección es la separación del producto de su activo biológico, siendo el producto agrícola el producto recolectado y el activo biológico el animal vivo o a su vez una planta. Los activos biológicos son reconocidos cuando: la entidad controla el activo como resultado de sucesos pasados; es probable que fluyan a la entidad beneficios económicos futuros asociados con el activo; y el valor razonable o el costo del activo puedan ser medidos de forma fiable.

Los activos biológicos serán valorados mediante valor razonable es decir el valor de mercado menos costos estimados en punto de venta. Siendo el valor de mercado el importe de intercambio mismo que estará basado en ubicación y condición. Generalmente los activos biológicos están adheridos a la tierra por lo que puede no existir un mercado separado para los activos plantados, pero haber un mercado activo para activos combinados. Definiéndose como activo combinado al terreno, activos biológicos y las mejoras realizadas en el terreno. Se puede llegar al valor razonable de los activos biológicos restando, del valor razonable que corresponda a los activos combinados, el valor razonable de los terrenos sin preparar y de las mejoras efectuadas en los mismos.

Las ganancias o pérdidas surgidas en el reconocimiento inicial de un activo biológico a su valor razonable menos los costos de venta y por un cambio en el valor razonable menos los costos de venta de un activo biológico deberán incluirse en la ganancia o pérdida neta del periodo en que aparezcan.

Puesto que la actividad agrícola está expuesta a riesgos naturales sea por el clima o enfermedades, dichos eventos deben reconocerse en una partida de gastos o ingresos con importancia relativa, revelando la naturaleza y cuantía de la misma.

Además, se menciona que existen algunos tipos de cultivos, siendo para este caso un cultivo permanente, el cual se mantiene en forma estable en un mismo lugar durante largo tiempo y cuyos frutos obtenidos después de cierto tiempo son destinados para la alimentación. A su vez los activos biológicos pueden ser clasificados como maduros o por madurar. Los primeros corresponden a aquéllos que han alcanzado las condiciones para su cosecha o recolección.

2.7. Fijación de precios

El precio es una variable que no es controlada por la empresa pues depende mucho del mercado, sin embargo, es fundamental para las empresas que tengan o no control del precio, conocer y analizar los métodos para la fijación del mismo. Además Horngren menciona que existen tres factores para la fijación de precios como lo son: clientes los mismos que afectan a la demanda, competencia que en caso de productos similares y de fácil sustitución son quienes más abarcan el mercado, y el costo mismo que afecta a la oferta. Según este autor se menciona que pueden fijarse los precios mediante las siguientes dos teorías: costo plus en el mismo que se debe agregar un margen al costo base. Y el costo objetivo en donde se fijará un precio objetivo es decir cuánto están dispuestos a pagar los clientes, por tanto se fijará una utilidad objetiva por unidad restando al precio objetivo para así determinar el costo objetivo.

2.7.1. Método basado en el costo total

Consiste en aumentar el costo total, que incluye tanto los costos de producción como los de operación y el porcentaje deseado por la alta gerencia, en función de las utilidades que se deseen lograr. El precio que se debe cotizar dependerá del volumen de producción, lo que llevaría a fijar diferentes precios dependiendo de dicho volumen, es decir que se

deberá determinar cuál será la capacidad normal la cual servirá de base para la distribución de costos fijos.

La principal ventaja de este método es que asegura la recuperación total de los costos sin embargo sufre de limitaciones como no tomar en cuenta: la elasticidad de la demanda, el papel que desempeña la competencia y además que no es correcto que a todos los productos se les exija un porcentaje igual pues la capacidad de cada producto para generar ingresos es diferente. (Ramírez Padilla, 2008)

2.7.2. Método basado en el costeo directo

Este método del precio debe ser suficiente para cubrir los costos variables y generar determinado margen de contribución que permita cubrir parte de los costos fijos, este método también lleva el nombre de costo marginal y es válido únicamente en las siguientes circunstancias: que la empresa tenga capacidad instalada excelente, que las ventas y las utilidades se incrementan al aceptar pedidos a un precio más bajo del normal, sobre la base de costo total a clientes diferentes del mercado normal, que los pedidos no perturben el mercado actual y que no propicie manejar precios dumping en el mercado internacional.

La empresa no deberá caer en el error de aceptar todos los pedidos que cubran los costos directos, es conveniente aprovechar la capacidad ociosa sin embargo no debe convertirse en una práctica normal, además se debe considerar que los precios fijados mediante este método no pueden modificarse fácilmente sobre todo si de por medio existe un contrato. (Ramírez Padilla, 2008)

2.7.3. Método basado en el rendimiento deseado

David Ramírez en su libro contabilidad administrativa menciona:

El precio debe ser fijado en función del rendimiento que desean las empresas sobre la inversión total; en otras palabras, se basa en el principio de que el precio debe garantizar una justa remuneración al capital invertido. Es indudable que una de las principales herramientas que usan los accionistas para evaluar la administración es la tasa de rendimiento sobre la inversión, porque a ellos lo que les interesa es que sus recursos generen utilidades atractivas. (Ramírez Padilla, 2008, pág. 353)

2.7.4. Método basado en el costeo basado en metas

David Ramírez en su libro contabilidad administrativa señala: “Ahora, para muchas empresas la determinación del precio es una decisión que esta fuera de sus manos, puesto que ahora la dinámica es tratar de producir un producto u ofrecer un servicio lo suficientemente bajo para soportar el precio que por dicho producto o servicio el mercado estaría dispuesto a pagar”. (Ramírez Padilla, 2008, pág. 355)

2.8. Selección del sistema de costos para Vilcaroma Coffee

Una vez analizados los conceptos básicos y necesarios para el desarrollo del presente estudio, Vilcaroma Coffee produce 3 tipos de productos, se ha determinado que la mejor opción es implementar el sistema de costos por procesos, aun cuando uno de sus productos, café arábico tostado (ver figura 2) es producido por requerimiento del cliente, por cuanto este producto es destinado como souvenir o regalos.

Además, será de provecho el modelo costo volumen utilidad puesto que mediante el mismo podremos visualizar los costos fijos y variables independientemente para hallar el margen de contribución el cual permitirá tomar decisiones operativas en el negocio.

A parte de proponer un sistema de costos para la empresa, como análisis adicional se podrá plantear la fijación de precios de los productos el mismo que se lo realizará mediante el costeo basado en metas.

3. PROPUESTA DEL SISTEMA DE COSTOS

En virtud de las características señaladas en los capítulos anteriores respecto de las condiciones en que se desenvuelve la empresa Vilcaroma Coffee, para el desarrollo de este capítulo se propone implementar análisis de costos en su elaboración de productos y en función de sus necesidades se señala la implementación del sistema de costos por procesos para sus tres productos: café arábico tostado y molido, denominado en adelante producto 1, el café arábico tostado, llamado en adelante producto 2, el café arábico especial, tostado y molido, producto 3. Sin embargo debido a que el producto 1 y 3 son similares se desarrollará para fines de estudio como un solo producto.

Se propone la utilización del sistema de costos, para determinar el costo de producción es decir su costo de venta y por tanto fijar márgenes de utilidad. Dicha información será de utilidad para implementar una fijación de precios para los productos. La fijación de precios se lo realizará mediante el costeo basado en metas, previo a un análisis de precios de los competidores del sector cafetalero, pues el mercado es el principal influyente para la variable precio del producto. Sin embargo previo a la utilización de sistema de costos, debido a que el negocio encaja en una producción agrícola se deberá realizar el análisis mediante la NIC 41 para las actividades previas a obtener el café en cereza o ya recolectado.

3.1. Plan de cuentas modelo

Debido a que el dueño de Vilcaroma Coffee se encuentra registrado como artesano calificado como fue manifestado en el capítulo 1, y por tanto en la Ley del Artesano especifica que uno de los beneficios es que no llevarán contabilidad sino más bien un detalle de sus gastos e ingresos mensuales para fines de declaración de IVA semestrales, por lo cual actualmente Vilcaroma Coffee no mantiene un plan de

cuentas. Se propone utilizar un plan básico de cuentas, puesto que en el futuro esta posición de artesano calificado puede variar, este plan de cuentas se enfocará en la parte de costos pues la empresa actualmente no lleva un control de los costos directos e indirectos incurridos en la producción.

Para la elaboración de la presente propuesta se plantea utilizar las siguientes cuentas contables apegadas a la normativa vigente, conforme se muestra en la tabla 8:

Tabla 7: Plan de Cuentas Modelo

CÓDIGO	CUENTAS
1.	Activo
1.1	Activo Corriente
1.1.01	Caja
1.1.02	Bancos
1.1.03	Inventario de Materia Prima
1.1.03.01	Café 001
1.1.03.02	Café (...)
1.1.04	Inventario de Materiales Indirectos
1.1.04.1	Fundas trilaminadas 01
1.1.04.02	Fundas trilaminadas 02
1.1.04.03	Fundas yute
1.1.05	Inventario de Productos en Procesos
1.1.06	Inventario de Artículos Terminados
1.1.06.01	Café 001 Arábico tostado y molido
1.1.06.02	Café 002 Tostado
1.1.06.03	Café 003 Arábico especial tostado y molido
1.1.07	Inventario de Suministros
1.1.07.01	Balanza Electrónica
1.1.07.02	Balanza Manual
1.1.07.03	Contenedores tipo 1
1.1.07.04	Contenedores tipo 2
1.1.07.05	Contenedores tipo 3
1.1.07.06	Otros
1.2	Activo no Corriente
1.2.01	Terreno
1.2.02	Activo Biológico
1.2.02.01	Cafetal por madurar
1.2.02.02	Cafetal maduro

1.2.03	Edificios
1.2.04	Depreciación Acumulada Edificios
1.2.05	Maquinaria
1.2.05.01	Piladora
1.2.05.02	Clasificadora
1.2.05.03	Tostadora tipo 1
1.2.05.04	Tostadora tipo 2
1.2.05.05	Barredora
1.2.05.06	Selladora
1.2.05.07	Moledora
1.2.06	Depreciación Acumulada Maquinaria
1.2.06.01	Depreciación Acumulada Piladora
1.2.06.02	Depreciación Acumulada Clasificadora
1.2.06.03	Depreciación Acumulada Tostadora tipo 1
1.2.06.04	Depreciación Acumulada Tostadora tipo 2
1.2.06.05	Depreciación Acumulada Barredora
1.2.06.06	Depreciación Acumulada Selladora
1.2.06.07	Depreciación Acumulada Moledora
1.2.07	Muebles y Enseres
1.2.08	Depreciación Acumulada Muebles y Enseres
1.2.09	Vehículos
1.2.09.01	Camioneta
1.2.09.02	Moto
1.2.10	Depreciación Acumulada Vehículos
2.	Pasivo
2.1	Pasivo Corriente
2.1.01	Cuentas por Pagar
2.1.02	Sueldos por Pagar
2.1.03	IVA por Pagar
2.1.04	IRF por Pagar 1%
3.	Patrimonio
3.1	Capital
3.1.01	Capital Social
4.1	Ingresos
4.1.01	Ingresos Ordinarios
4.1.01.01	Ventas café elaborado
4.1.02	Otros ingresos
4.1.02.01	Venta café cereza
4.1.02.01	Venta café verde
5.1	Gastos
5.1	Costos
5.1.01	Costo de Ventas

5.1.02	Gastos de Venta
5.1.03	Gastos de Distribución
5.1.04	Gasto de Administración
5.1.05	Otros

Elaborado por: Thalía Erique

3.1.1. Cuenta maquinaria

Mediante visita a la planta de producción se constató la maquinaria que posee la empresa como se muestra en la figura 3.

Figura 4: Cuenta-Maquinaria

MAQUINA	IMAGEN	MAQUINA	IMAGEN
<u>Piladora</u>		Clasificadora	
Tostadora 1		Tostadora 2	
Barredora		Selladora	
Moledora			

Fuente: Vilcaroma Coffee

Elaborado por: Thalía Erique



Estos elementos que han sido mostrados en la figura 4, para efectos de la presente investigación deberán ser registrados en una cuenta contable

denominada Maquinaria la misma que está representada con el código 1.2.05.

3.1.2. Cuenta muebles y enseres

En lo referente a los bienes que se muestran en la figura 4 se deberán registrar en la cuenta equipos, representada con el código 1.2.07.

Figura 5: Muebles y enseres

NOMBRE	IMAGEN
Balanza electrónica	
Balanza manual	

Elaborado por: Thalía Erique

Es necesaria esta clasificación ya que la norma contable exige que, sobre los bienes de propiedad, planta y equipo se realice la depreciación, el mismo que deberá incidir en el estado de costo de producción y ventas. En el caso de muebles y enseres la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno nos menciona que su depreciación anual será del 10%.

3.1.3. Cuenta suministros

En la visita que se realizó se pudo constatar que cuentan con los siguientes insumos, mostrados en la figura 5, los cuales se representarán en la cuenta inventario de suministros y con el código 1.1.07

Figura 6: Inventario de suministros

NOMBRE	IMAGEN
Contenedores tipo 1	
Contenedores tipo 2	
Contenedores tipo 3	



Fuente: Vilcaroma Coffee

Elaborado por: Thalía Erique

La empresa mantiene los suministros indicados en el cuadro anterior, los cuales se engloban en categorías como contenedores, balanzas, sacos, entre otros.

3.1.4. Cuenta inventarios

Vilcaroma mantiene inventarios de materia prima los cuales corresponden al café recolectado, inventarios de materiales indirectos correspondientes a las fundas de yute y trilaminadas, inventarios de productos en proceso los mismos que engloban al café recolectado que ya ha pasado por cierto porcentaje de producción o transformación y los inventarios de artículos terminados que consisten en los 3 tipos de productos ofertados por la empresa. Al ser registrado como una cuenta de inventarios serán tratadas según lo que indica la NIC 2, inventarios.

La NIC 2 es de aplicación a todas las existencias comprendiéndose entre estas a los activos poseídos para la venta, a cuyos que se encuentran en proceso de producción, y aquellos en forma de materiales o suministros para ser consumidos en el proceso de producción; excepto a las obras en curso, instrumentos financieros, activos biológicos. Además se menciona que los inventarios serán medidos al costo o al valor neto realizable, el menor entre los dos, así también que los costos serán asignados según el método FIFO o

promedio ponderado. (International Accounting Standards Boards, págs. 2-3, 5)

Para la aplicación dentro de la empresa se utilizará el método FIFO que en sus siglas en inglés significa First In First Out, puesto que estamos tratando un producto agrícola el cual no puede ser almacenado durante largo tiempo por el perecimiento de este, razón por la cual para tener una eficiencia operativa de los inventarios este método se considera óptimo.

3.2. Modelo y uso de cédulas de trabajo

Una vez que se tiene estructurado un plan de cuentas modelo para la implementación de la contabilidad de costos, se ha visto necesario realizar la estructura y formatos de papeles y hojas de trabajo, los cuales faciliten el control y manejo de cantidades y valores de los productos inmersos dentro del proceso de fabricación y elaboración del café.

A continuación, se muestran las hojas y papeles de trabajo que se ha elaborado y propuesto, con la finalidad de obtener información precisa que permita manejar el modelo de costos sugerido. Así mismo cada uno de los papeles de trabajo tiene una corta explicación de su funcionalidad y manejo.

3.2.1. Estado de costos y producción

Para el sistema de costos por procesos, es necesario presentar la información en un estado de costos el mismo que se mostrará por departamento los costos incurridos, además de visualizarse un global de dicha información. Este estado de costos se irá alimentando mediante las hojas de trabajo, que se presentan en los siguientes subtemas, conforme avance el proceso de producción.

Figura 7: Estado de costos producción y ventas

<p style="text-align: center;">Vilcaroma Coffee Estado de costos producción y ventas Expresado en: libras (unidad de medida) y USD (dólares)</p>								
	Dpto. 1	Dpto. 2	Dpto. 3	Dpto. 4	Dpto. 5	Dpto. 6	Dpto. 7	Total
(+) Costo de Materia Prima Directa								-
(+) Costo de Mano de Obra Directa								-
(+) CIF Aplicados								-
(=) Costo de Producción del Período	-	-	-	-	-	-	-	-
(+) Inventario Inicial Productos en Proceso								-
(=) Costo de Producción en Proceso	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) Inventario Final Productos en Proceso								-
(=) Costo de Artículos Terminados	-	-	-	-	-	-	-	-
(+) Inventario Inicial Artículos Terminados								-
(=) Costo de Artículos Disponibles para la Venta	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) Inventario Final Artículos Terminados								-
(=) Costo de Ventas Normalizado	-	-	-	-	-	-	-	-

Elaborado por: Thalía Erique

3.2.2. Requisición de materiales

Es una hoja exigida por el almacenista al momento de la entrega de materia prima, la misma que deberá tener copias para ser entregadas al departamento de contabilidad y de costos. Puesto que la empresa cuenta con una bodega para el material y el encargado de esta será quien emita esta requisición. El formato se presenta a continuación.

Figura 8: Formato requisición de materiales

VILCAROMA COFFEE		REQUISICION DE MATERIALES	
Requisicion No. _____		Trabajo No. _____	
Fecha de entrega: _____			
Cantidad	Descripcion	Costo unitario	Costo total
Autorizado por: _____		Despachado por: _____	


Elaborado por: Thalía Erique

3.2.3. Orden de compra

La orden de compra es una solicitud al proveedor de los insumos requeridos como: empaques y materia prima, esta orden de compra cuenta con una numeración para fines de control.

Se muestra a continuación el formato a utilizarse, mismo que deberá ser llenado con los datos del proveedor, el número de orden, la fecha de pago y entrega, términos de entrega seguido de las cantidades, detalle, precio unitario y total de los insumos solicitados. Finalmente, el documento deberá tener firmas de responsabilidad tanto del proveedor como de la persona que recepte la compra.

VILCAROMA COFFEE
ORDEN DE COMPRA



ORDEN DE COMPRA No. _____

PROVEEDOR: _____ DIRECCION _____

FECHA DEL PEDIDO _____ FECHA DE PAGO _____

TERMINOS DE ENTREGA _____

SIRVANSE POR ESTE MEDIO SUMINISTRARNOS LOS SIGUIENTES ARTICULOS

No.	DESCRIPCIÓN DE LOS BIENES O INSUMOS	CÓDIGO PG. SPG. PTDA.	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
					SUB-TOTAL	\$ -
					IVA	\$ -
					TOTAL	\$ -
NOMBRE Y FIRMA PROVEEDOR			NOMBRE Y FIRMA DE QUIEN RECIBIÓ EL BIEN			

3.2.4. Rol de pagos y provisiones

46

Como se puede visualizar los tipos de mano de obra son:

- Mano de obra directa, MOD: correspondiente a los empleados del departamento de producción principalmente el operador de dicho departamento.
- Mano de obra indirecta, MOI: correspondiente al trabajador que ejecuta actividades de mantenimiento y supervisión del área de producción.
- Administración: correspondiente al administrador de Vilcaroma quien además estará a cargo de la bodega.
- Ventas: en esta área se encuentran dos trabajadores quienes laboran en cada una de las plazas (Quito y Loja).

Todos los tipos mencionados anteriormente se manejarán bajo la modalidad de contratación por tiempo indefinido. Sin embargo, cabe mencionar que las contrataciones correspondientes a las actividades desde la siembra hasta la cosecha se manejaran bajo contrataciones por actividad, con pagos diarios.

Figura 10: Organigrama vs mano de obra

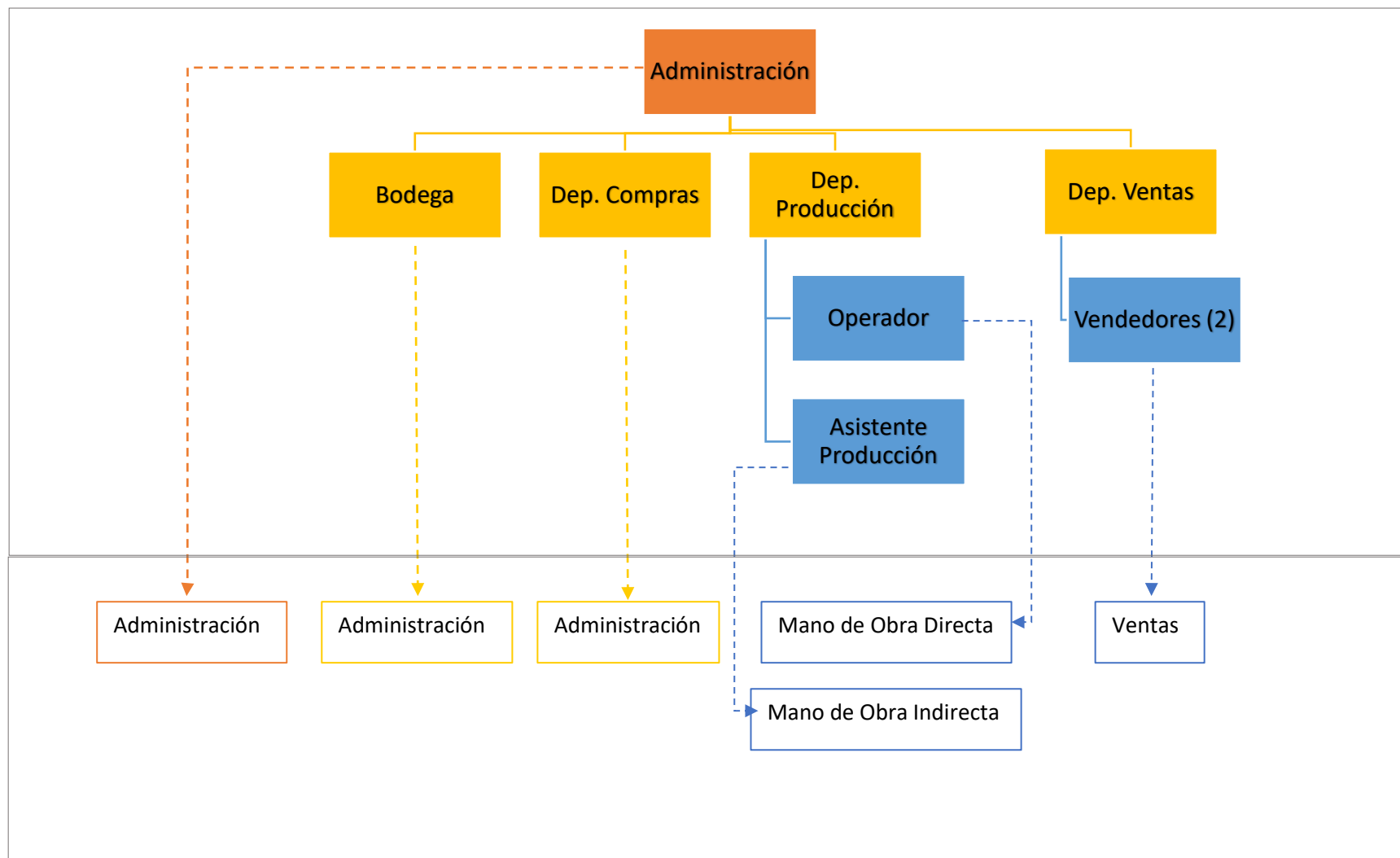


Figura 11: Formato rol de pagos

VILCAROMA COFFEE
ROL DE PAGOS
AÑO 2017



	DATOS		INGRESOS				INGRESO S	EGRESOS	TOTAL EGRESOS	TOTAL A PAGAR
ÁREA	TRAB	FALTAS	SUELDO	HORAS EXT	ALIMENTAC	COMISIONES		AP. PERSON		
PRODUCCIÓN MOD	aa	0					\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
	bb	0					\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
	TOTAL		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
PRODUCCIÓN MOI	cc	0					\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
	dd	0					\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
	TOTAL		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
ADMINISTRAC	ee	0					\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
	TOTAL		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
VENTAS	gg	0					\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
	TOTAL		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
	total general		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00

VILCAROMA COFFEE
ROL DE PROVISIONES
AÑO 2017



ÁREA	TRAB	FALTAS	SUELDO	HORAS EXT	COMISI	TOTAL	13 SUELDO	14 SUELDO	VACACIONES	AP. PATRON	FONDO RES	TOTAL PROV
PRODUCCIÓN MOD	aa					\$0,00						\$0,00
	bb					\$0,00	\$0,00		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
	TOTAL		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
PRODUCCIÓN MOI	cc					\$0,00						\$0,00
	dd					\$0,00						\$0,00
	TOTAL		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
ADMINISTRAC	ee					\$0,00						\$0,00
	TOTAL		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
VENTAS	gg					\$0,00						\$0,00
	TOTAL		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
	total general		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00


Elaborado por: Thalía Erique

3.2.5. Otros

3.2.5.1. Boleta de tiempo

Las boletas de tiempo son usadas con el fin de tener un control de las horas trabajadas, con esto se podrá definir el tiempo inactivo comparando las boletas de tiempo y el rol de pagos generado en el mes, estas boletas son preparadas a diario detallando las horas incurridas, descripción breve del trabajo o actividad realizada y la tasa de mano de obra.

Figura 12: Formato boleta de tiempo

VILCAROMA COFFEE BOLETA DE TIEMPO						
DPTO	DESCRIPCION	HORAS	TASA MOD		TOTAL MOD	
1			\$	-	\$	-
2			\$	-	\$	-
3			\$	-	\$	-
6			\$	-	\$	-
7			\$	-	\$	-
9			\$	-	\$	-
		0,0			\$	-

Elaborado por: Thalía Erique

3.2.5.2. Kardex materia prima directa

Las entradas y salidas de materia prima serán controladas a través de un kardex donde se registrará la cantidad entrante o saliente su costo unitario y costo total. Para el caso de Vilcaroma Coffee la única materia prima con la que cuenta es el café (en cereza).

Figura 13: Formato kardex materia prima

KARDEX

Materia Prima Directa Metodo: Promedio Ponderado

Café	M1	Unidad Medida kg								
Fecha	Detalle	Entrada			Salida			Existencia		
		Cant	V. Unit	V. total	Cant	V. Unit	V. Total	Cant	V. Unit	V. Total
01/02/2015	Inv inicial									\$0,00
				\$0,00						\$0,00
										\$0,00
										\$0,00
										\$0,00
										\$0,00

Elaborado por: Thalía Erique

3.2.5.3. Kardex artículos terminados

Así mismo se llevará un control de los artículos terminados mediante un kardex, es decir sus tres productos: arábico tostado y molido, arábico tostado y arábico especial tostado y molido. Como lo muestra el formato a continuación.

Figura 14: Formato kardex artículos terminados

KARDEX

Inventario Artículos Terminados Metodo: PEPS

ARABICO TOSTADO Y MOLIDO				AT1	Unidad Medida unidades					
Fecha	Detalle	Entrada			Salida			Existencia		
		Cant	V. Unit	V. total	Cant	V. Unit	V. Total	Cant	V. Unit	V. Total
										\$0,00
										\$0,00
										\$0,00
										\$0,00
										\$0,00
										\$0,00

Elaborado por: Thalía Erique

3.3. Determinación del costo

Para el desarrollo de este capítulo se realizará el ejercicio mediante la producción de café arábico tostado y molido (producto 1) y el café arábico tostado (producto 2) correspondiente a la primera cosecha del año 2018. Para lo cual la materia prima corresponderá al valor aplicado bajo la normativa de la NIC 41, Agricultura. La mano de obra corresponde a la tasa aplicada a horas de mano de obra y los costos indirectos de fabricación se aplicarán bajo la base de horas máquina.

Dicha cosecha corresponde a 1,000 libras de café cereza, mismas que sufren una merma de aproximadamente la mitad de su peso, lo cual equivale a 500 libras, debido a que el café deberá ser pilado. Es decir sacado de su cáscara, esta reducción será considerada como desperdicio puesto que no tiene un uso adicional ni un valor de reventa, considerado como la basura resultante de la producción, cabe recalcar que no será necesario incurrir en costos adicionales puesto que esta cáscara es usada como abono natural para las plantaciones de café. De igual manera se debe mencionar que previo al finalizar la producción, 250 libras de café tostado serán direccionadas para el producto 1 y 250 libras al producto 3.

3.3.1. Aplicación NIC 41

Debido a que el café es un producto agrícola el mismo debe ser tratado bajo la NIC 41 referente a agricultura. La misma que como se indicó en el capítulo dos prescribe el tratamiento contable y es de aplicación a productos obtenidos de activos biológicos pero solo hasta el punto de su cosecha o recolección.

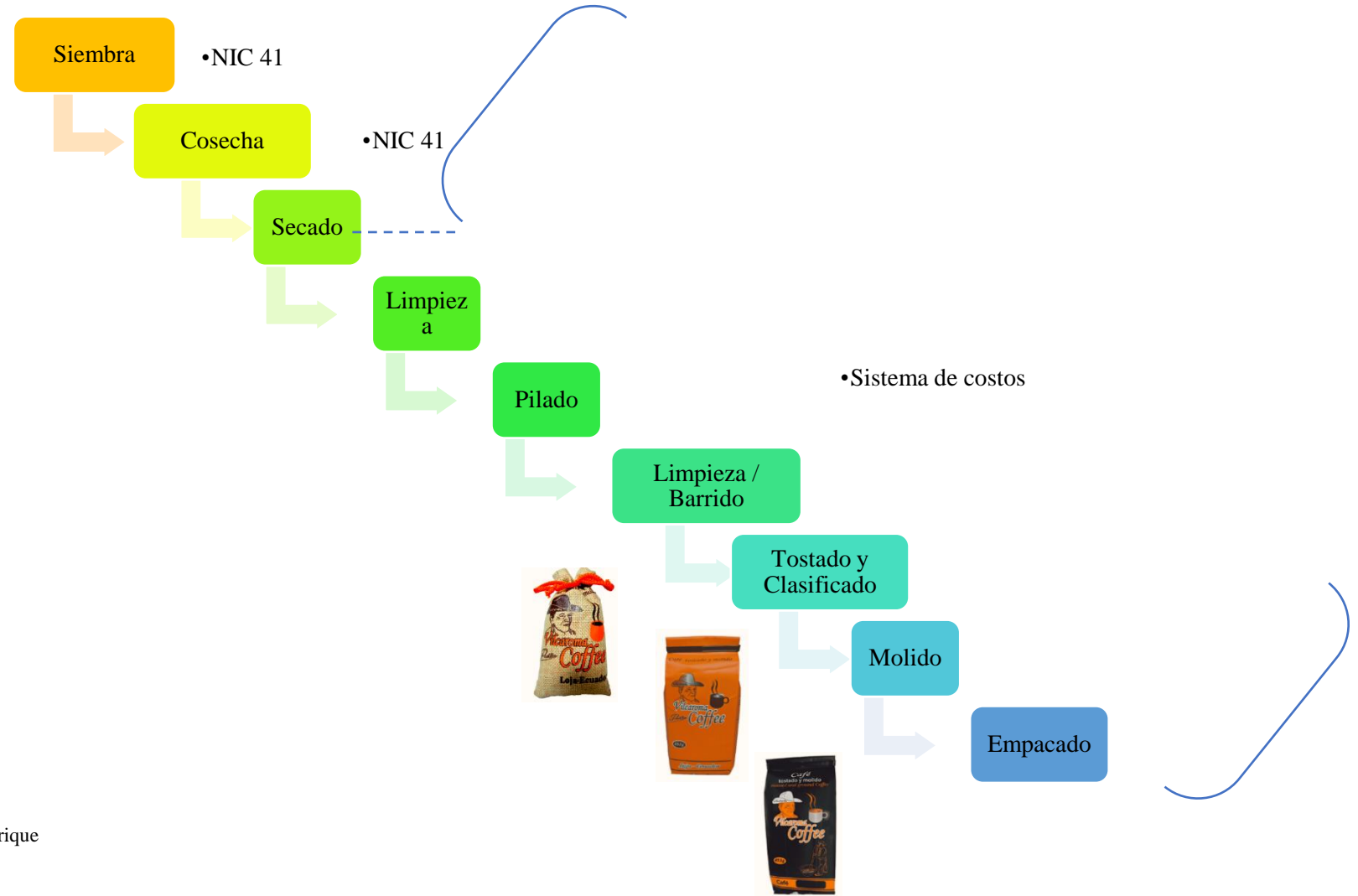
Tabla 8: Conceptos NIC 41 aplicados a Vilcaroma Coffee

Activo Biológico	Producto agrícola	Producto resultante tras la cosecha o recolección
Cafeto Arábica	Café recolectado – café cereza	Café (distintas presentaciones)
		

Elaborado por: Thalía Erique

El proceso tratado bajo la NIC 41 se muestra a continuación:

Figura 15: Proceso de Producción – Aplicación NIC 41 y sistema de costos



Elaborado por: Thalía Erique

Como se menciona en la NIC 41 los productos agrícolas cosechados o recolectados procedentes de un activo biológico se medirán a su valor razonable menos los costos de venta en el punto de cosecha, esta medición corresponderá al costo a la fecha por lo que para fines de este estudio este valor será trasladado al valor de materia prima directa para continuar con el proceso de producción bajo sistema de costos.

Por lo cual realizaremos los cálculos de los costos incurridos durante el proceso de siembra y cosecha del café. Además, como lo explica la NIC 41 en sus definiciones el valor razonable corresponde al importe por el cual puede ser intercambiado un activo (activo biológico- cafeto) entre el comprador y vendedor interesados e informados.

Tabla 9: Cálculo de productos agrícolas bajo la NIC 41

<i>Concepto NIC 41</i>	<i>Detalle</i>	<i>Valor</i>
Valor razonable	Valor de mercado de la plantación (2,000 m2 – 1,000 cafetos)	22.000,00
	Valor de semillas	
	Preparación terreno	
Costos incurridos	Siembra	4.000,00
	Limpiezas semestrales	
	Cosecha	
Nuevo Valor NIC 41		18.000,00
Nuevo Valor NIC 41 (Cosecha No. 1)		<u>1.125,00</u>

Elaborado por: Thalía Erique

Como se muestra en la tabla 8, el valor calculado bajo la NIC 41 debe mostrar el valor razonable que en este caso de estudio son USD 22,000.00 el mismo que corresponde únicamente a la plantación de cafeto arábigo de 1,000 plantas, ubicados en aproximadamente 2,000 metros cuadrados menos los USD 4,000.00 que suman todos los costos incurridos que son: valor de las semillas, preparación del terreno, mano de obra en siembra, limpiezas semestrales, fertilizantes, abonos y cosecha. Lo cual refleja un nuevo valor de USD 18,000.00 sin embargo este valor es el total para las 16 cosechas que darán las plantas de café, el café


arábigo permite 2 cosechas anuales y la vida útil de estas plantas es de 8 años promedio; además a la altura que llegan estas plantas no superan los 2 metros y medio por lo cual las cosechas corresponden a 1 libra por cada planta de café. Es por estas razones que el valor traslado a materia prima para este periodo será de USD 1,125.00 el mismo que se obtiene de la división de USD 18.000,00 para las 16 cosechas, o a su vez para los 8 años por las 2 cosechas anuales. Sin embargo este valor corresponderá a los dos productos.

3.3.2. Materia prima directa, MPD

El valor calculado bajo la NIC 41 será trasladado al rubro de materia prima directa. Por cuanto el producto se encuentra en cereza, es decir en su cáscara de color rojo. Por lo cual el valor de materia prima directa será de USD 1,1125.00 correspondiente a la primera cosecha de 1,000 libras de café cereza. Siendo asignado este valor al primer departamento (Secado).



Dentro de la materia prima, los formatos a usarse serán:

Figura 16: Requisición de materiales Vilcaroma

VILCAROMA COFFEE REQUISICION DE MATERIALES		
Requisicion No. <u>150</u> Fecha de entrega: <u>20-jun-18</u>		
Cantidad	Descripcion	Costo total
500	libras café cereza	1125
U.P		D.C
Autorizado por:		Despachado por:

Para pasar al primer departamento de secado, la cantidad de 500 libras de café cereza serán requeridas de bodega hacia la producción.

Figura 17: Orden de compra Vilcaroma

VILCAROMA COFFEE					
ORDEN DE COMPRA					
ORDEN DE COMPRA No.		001			
PROVEEDOR: Sr. Humberto Aguilar		DIRECCION Yangana			
FECHA DEL PEDIDO		1-jun-18		FECHA DE PAGO 15-jun-18	
TERMINOS DE ENTREGA		Entrega directa a cliente			
SIRVANSE POR ESTE MEDIO SUMINISTRARNOS LOS SIGUIENTES ARTICULOS					
No.	DESCRIPCIÓN DE LOS BIENES O INSUMOS	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
1	Fundas trilaminadas	1000	UNIDAD	\$ 0,03	\$ 30,00
2	Fundas de yute	1000	UNIDAD	\$ 0,15	\$ 150,00
				SUB-TOTAL	\$ 180,00
				IVA	\$ -
				TOTAL	\$ 180,00
 Humberto Aguilar			 Vilcaroma Coffee		
NOMBRE Y FIRMA PROVEEDOR			NOMBRE Y FIRMA DE QUIEN RECIBIÓ EL BIEN		

Se utiliza la orden de compra, en este caso para la compra de materia prima indirecta, fundas trilaminadas y fundas de yute.

3.3.3. Mano de obra directa, MOD

La mano de obra directa estará constituida por las actividades de secado y limpieza. La actividad de secado está comprendida en un período de 5 días promedio por 7 horas diarias y con cuatro trabajadores, mientras que la actividad de limpieza será realizada por dos trabajadores durante 5 días promedio y 4 horas laborables al día.

Los pagos realizados por mano de obra directa corresponden a rubros por hora, por lo cual se estable que por un día de trabajo es decir por 8 horas se paga USD 10.00. Lo que resulta que el pago por hora es de USD 1.43.

El cálculo se presenta a continuación:

Tabla 10: Horas de mano de obra incurridas

Cantidad	1.000	Libras
Pago día	10,00	USD
Pago hora	1,43	USD

Proceso	Horas	Dias Promedio	Personas	Total horas	Observaciones
<i>Secado</i>	7	5	4	140	De 8 am hasta 3 pm
<i>Limpieza</i>	4	5	2	40	Trabajo intermitente
				180	Horas totales

Elaborado por: Thalía Erique

La asignación de las horas visualizadas en la tabla anterior será en los departamentos 1 (Secado) y departamento 2 (Limpieza) de las 1,000 libras procesadas, es decir de los productos a elaborarse.

A continuación se presentarán los formatos a utilizarse, para el pago de sueldos y el reporte de horas incurridas en la producción:

Figura 18: Rol de pagos Vilcaroma

**VILCAROMA COFFEE
ROL DE PAGOS
AÑO 2018 MES : JUNIO**



	DATOS		INGRESOS		TOTAL	EGRESOS	TOTAL	TOTAL A
ÁREA	TRAB	FALTAS	SUELDO	COMISIONES	INGRESOS	AP. PERSON	EGRESOS	PAGAR
PRODUCCIÓN MOD	1	0	\$375,00	\$0,00	\$375,00	\$35,44	\$35,44	\$339,56
	TOTAL		\$375,00	\$0,00	\$375,00	\$35,44	\$35,44	\$339,56
PRODUCCIÓN MOI	2	0	\$385,00	\$0,00	\$385,00	\$36,38	\$36,38	\$348,62
	TOTAL		\$385,00	\$0,00	\$385,00	\$36,38	\$36,38	\$348,62
ADMINISTRAC	3	0	\$375,00	\$0,00	\$375,00	\$35,44	\$35,44	\$339,56
	4	0	\$375,00	\$0,00	\$375,00	\$35,44	\$35,44	\$339,56
	5	0	\$375,00	\$0,00	\$375,00	\$35,44	\$35,44	\$339,56
	TOTAL		\$375,00	\$0,00	\$375,00	\$35,44	\$35,44	\$339,56
VENTAS	6	0	\$375,00	\$40,00	\$415,00	\$39,22	\$39,22	\$375,78
	TOTAL		\$375,00	\$40,00	\$415,00	\$39,22	\$39,22	\$375,78
		TOTAL GEN.	\$1.510,00	\$40,00	\$1.550,00	\$146,48	\$146,48	\$1.403,53

Elaborado por: Thalía Erique


**VILCAROMA COFFEE
ROL DE PROVISIONES
AÑO 2018 MES : JUNIO**



ÁREA	TRAB	FALTAS	SUELDO	COMISI	TOTAL	13 SUELDO	14 SUELDO	VACACIONES	AP. PATRON	FONDO RES	TOTAL PROV
PRODUCCIÓN MOD	1	0	\$375,00	\$0,00	\$375,00	\$31,25	\$31,25	\$15,63	\$45,56	\$31,25	\$154,94
	TOTAL		\$375,00	\$0,00	\$375,00	\$31,25	\$31,25	\$15,63	\$45,56	\$31,25	\$123,69
PRODUCCIÓN MOI	2	0	\$385,00	\$0,00	\$385,00	\$32,08	\$31,25	\$16,04	\$46,78	\$32,08	\$158,24
	TOTAL		\$385,00	\$0,00	\$385,00	\$32,08	\$31,25	\$16,04	\$46,78	\$32,08	\$158,24
ADMINISTRAC	3	0	\$375,00	\$0,00	\$375,00	\$31,25	\$31,25	\$15,63	\$45,56	\$31,25	\$154,94
	4	0	\$375,00	\$0,00	\$375,00	\$31,25	\$31,25	\$15,63	\$45,56	\$31,25	\$154,94
	5	0	\$375,00	\$0,00	\$375,00	\$31,25	\$31,25	\$15,63	\$45,56	\$31,25	\$154,94
	TOTAL		\$375,00	\$0,00	\$375,00	\$31,25	\$31,25	\$15,63	\$45,56	\$31,25	\$154,94
VENTAS	6	0	\$375,00	\$40,00	\$415,00	\$34,58	\$31,25	\$17,29	\$50,42	\$34,58	\$168,13
	TOTAL		\$375,00	\$40,00	\$415,00	\$34,58	\$31,25	\$17,29	\$50,42	\$34,58	\$168,13
TOTAL GENERAL			\$1.510,00	\$40,00	\$1.550,00	\$129,17	\$125,00	\$64,58	\$188,33	\$129,17	\$604,99

Elaborado por: Thalía Erique

Figura 19: Boleta de tiempo Vilcaroma

<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div> VILCAROMA COFFEE BOLETA DE TIEMPO </div>  </div>				
DPTO	DESCRIPCION	HORAS	TASA MOD	TOTAL MOD
1	Secado	140,0	\$ 1,43	\$ 200,00
2	Limpieza	40,0	\$ 1,43	\$ 57,14
		180,0		\$ 257,14

Elaborado por: Thalía Erique

3.3.4. Costos indirectos de fabricación, CIF

Los costos indirectos de fabricación serán calculados en base a horas máquina por lo cual el proceso productivo para este concepto esta englobado por las actividades de: pilado, limpieza / barrido, tostado y clasificado, molido y empacado. Dichos costos se verán asignados en los departamentos correspondientes.

Para el cálculo de la tasa CIF, tomaremos una base de CIF presupuestados los mismos que se presentan a continuación:

Tabla 11: CIF Presupuestados

TIPO DE GASTO	FIJO
Servicio Básico: Luz Eléctrica	\$20,00
Gas	\$10,00
Mantenimiento de la Maquinaria	\$70,00
Reparación de Maquinaria	\$80,00
Materia Prima Indirecta	\$60,00
Mano de Obra Indirecta	\$20,00
Depreciación Maquinaria	\$30,00
TOTAL:	\$290,00

Elaborado por: Thalía Erique

Los CIF visualizados en la tabla anterior corresponden a una base de 20 horas. Se estima que para la producción de 1,000 libras de café las mismas que ya pasaron por los procesos de secado y limpieza sigan con el proceso de producción según las fases correspondientes para su transformación, lo cual se estima que las máquinas trabajen 20 horas.

Con los datos anteriormente mencionados se obtendrá una tasa CIF aplicada a horas máquina, la cual resulta de dividir los CIF presupuestados para las horas estimadas:

$$Tasa\ CIF\ en\ base\ a\ horas\ máquinas = \frac{CIF\ Presupuestados}{Horas\ de\ producción\ presupuestadas}$$

$$USD\ 14.50 = \frac{USD\ 290.00}{20\ Horas\ máquina}$$

El cálculo mostrado anteriormente nos arroja que la nueva tasa CIF aplicada a cada hora máquina será de USD 14.50

Figura 20: Kardex artículos terminados Vilcaroma

KARDEX

Inventario Artículos Terminados

Metodo: PEPS

ARABICO TOSTADO					AT1			Unidad Medida		unidades
Fecha	Detalle	Entrada			Salida			Existencia		
		Cant	V. Unit	V. total	Cant	V. Unit	V. Total	Cant	V. Unit	V. Total
30/6/2018	Café producto 1	250	\$4,14	\$1.034,12				250,00	\$4,14	\$1.034,12
30/6/2018	Venta Café producto 1	250	\$4,14	\$1.034,12	250	\$4,14	\$1.034,12	-		\$0,00

KARDEX

Inventario Artículos Terminados

Metodo: PEPS

ARABICO TOSTADO Y MOLIDO					AT1			Unidad Medida		unidades
Fecha	Detalle	Entrada			Salida			Existencia		
		Cant	V. Unit	V. total	Cant	V. Unit	V. Total	Cant	V. Unit	V. Total
30/6/2018	Café producto 2	250	\$4,43	\$1.106,62				250,00	\$4,43	\$1.106,62
30/6/2018	Venta Café producto 2		\$4,43	\$0,00	250	\$4,43	\$1.106,62	-		\$0,00

3.4. Implementación y desarrollo sistema de costos por procesos

En el sistema de costos por procesos los costos se acumulan por departamentos y es en el último departamento donde se visualizará el costo del producto. El informe de producción constará de las siguientes partes:

Tabla 12: Informes de Producción

	MOMENTO	DETALLE
a)	<i>Antes</i>	u IIPP
b)		u iniciadas o comenzadas
c)		u agregadas
d)		u recibidas
e)	<i>Después</i>	u terminadas y transferidas
f)		u terminadas no transferidas
g)		u IFPP
h)		u dañadas

- a) Corresponden a unidades que provienen de un período anterior.
- b) Unidades que comienzan durante este período, únicamente en el primer departamento
- c) Unidades añadidas que requieren de materia prima adicional y que modifican el volumen de las unidades en el segundo departamento.
- d) Unidades que provienen de un departamento anterior, ocurre desde el segundo departamento.
- e) Unidades que concluyen con el proceso del departamento 1 y que son transferidas al siguiente departamento.
- f) Unidades que por algún imprevisto no pueden ser transferidas al siguiente departamento, formando parte del inventario final de productos en proceso.
- g) Unidades que no se terminan en el periodo y pasan al siguiente periodo del mismo departamento.
- h) Unidades que no cumplen con estándares, tomando la forma de unidades normales o anormales, las cuales se venden por un valor residual.

Con los cálculos anteriormente mencionados se podrá visualizar en el informe de producción como es la aplicación de costos en cada departamento o proceso productivo. Como se mencionó en el punto 3.3.2 Materia prima directa, MPD, el valor según la aplicación de la NIC 41 será asignado únicamente en departamento 1 (Secado). Además de que en el departamento 5 (Tostado) las 250 libras serán trasladadas directamente al último departamento (Empacado) para venderse como producto 2.

Figura 21: Informe de producción sistema por procesos

Vilcaroma Coffee
Informe de producción
 Expresado en: libras (unidad de medida) y USD (dólares)

Detalle	Dpto. 1	Dpto. 2	Dpto. 3	Dpto. 4	Dpto. 5	Dpto. 6	Dpto. 7
	Secado	Limpieza	Pilado	Limpieza / Barrido	Tostado y Clasificado	Molido	Empacado
u comenzadas	1.000	-	-	-	-	-	-
u recibidas	-	1.000	1.000	500	500	250	500
u IIPP	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	1.000	1.000	1.000	500	500	250	500
u terminadas y transferidas	1.000	1.000	500	500	250	250	500
b) u terminadas y no transferidas	-	-	-	-	250	-	-
u IFPP	-	-	-	-	-	-	-
a) u merma	-	-	500	-	-	-	-
TOTAL	1.000	1.000	1.000	500	500	250	500
Costo del periodo	200	-	-	1	161		
IIPP	-	-	-	-	-	-	-
Costo Recibido	-	57	10	10	11	73	44
TOTAL	200	57	10	11	172	73	44
Costo terminado y transferido	200	57	10	11	86	73	44
Costo terminado y no transferido					86		
Costo IFPP	-	-	-	-	-	-	-
a) Costo por merma	-	-	129	-	-	-	-
TOTAL	200	57	10	11	172	73	44

Marcas

- a) Al momento que el café cereza pasa al proceso de pilado el mismo disminuye en la mitad de su peso por pérdida de la cáscara del café, lo cual influye en su costo.
- b) Corresponden a las unidades que se trasladarán directamente al último departamento (empacado) puesto que corresponde al producto 2 café arábico tostado.

Elaborado por: Thalía Erique

Figura 22: Estado de costos producción y ventas

<p style="text-align: center;">Vilcaroma Coffee Estado de costos producción y ventas Expresado en: libras (unidad de medida) y USD (dólares)</p>								
	Dpto. 1	Dpto. 2	Dpto. 3	Dpto. 4	Dpto. 5	Dpto. 6	Dpto. 7	Total
(+) Costo de Materia Prima Directa	1.125,00	-	-	-	-	-	-	1.125,00
(+) Costo de Mano de Obra Directa	200,00	57,14						257,14
(+) CIF Aplicados			9,67	10,88	172,19	72,50	43,50	308,73
(=) Costo de Producción del Período	1.325,00	57,14	9,67	10,88	172,19	72,50	43,50	1.690,87
(+) Inventario Inicial Productos en Proceso	-	-	-	-	-	-	-	-
(=) Costo de Producción en Proceso	1.325,00	57,14	9,67	10,88	172,19	72,50	43,50	1.690,87
(-) Inventario Final Productos en Proceso	-	-	-	-	-	-	-	-
(=) Costo de Artículos Terminados	1.325,00	57,14	9,67	10,88	172,19	72,50	43,50	1.690,87
(+) Inventario Inicial Artículos Terminados	-	-	-	-	-	-	-	-
(=) Costo de Artículos Disponibles para la Venta	1.325,00	57,14	9,67	10,88	172,19	72,50	43,50	1.690,87
(-) Inventario Final Artículos Terminados	-	-	-	-	-	-	-	-
(=) Costo de Ventas Normalizado	1.325,00	57,14	9,67	10,88	172,19	72,50	43,50	1.690,87

Elaborado por: Thalía Erique

Según se visualiza en el gráfico anterior el costo de ventas es de USD 1,654.62 el mismo que corresponde a las 500 libras producidas, es decir que el costo unitario por libra y de cada producto es de:

	Producto 1	Producto 2
MPD	562,50	562,50
MOD	128,57	128,57
CIF	190,61	118,11
Costo Total	881,69	809,19
<i>Costo Unitario</i>	<i>3,53</i>	<i>3,24</i>

En el gráfico mostrado anteriormente, se puede visualizar que el valor de USD 1,125 correspondiente a la aplicación de la NIC 41 es dividido para los dos productos es decir USD 562.50 para cada uno, así también en el valor de mano de obra directa USD 257 se asignara USD 129 para cada producto y por los costos indirectos de fabricación se muestra el siguiente detalle, cabe mencionar que el producto 1 como se mencionó en párrafos anteriores del departamento de tostado y clasificado pasará directamente al departamento de empackado.

	Producto 1	Producto 2
Dpto. 3	4,83	4,83
Dpto. 4	5,44	5,44
Dpto. 5	86,09	86,09
Dpto. 6	72,50	-
Dpto. 7	21,75	21,75
	190,61	118,11

Producto 1

$$\text{Costo unitario por libra} = \frac{\text{Costo total de ventas}}{\text{libras producidas}}$$

$$USD\ 3,53 = \frac{881.69}{250}$$

Producto 2




$$\text{Costo unitario por libra} = \frac{\text{Costo total de ventas}}{\text{libras producidas}}$$

$$USD\ 3,24 = \frac{809.19}{250}$$

Aun cuando el informe y estado de producción se muestran de manera global, los cálculos son considerados por separado puesto que para el producto 2, se necesita una actividad adicional que es el molido, y como se mencionó en la figura 20, las unidades correspondiente a este producto no se transferirán al departamento siguiente sino al último departamento.

3.5. Análisis costo de producción frente a precio actual

Figura 23: Análisis precio de venta actual frente a costo de producción

Detalle	Presentación	Precio de venta actual LOJA	Costo	Utilidad/ Pérdida	Precio de venta actual UIO	Costo	Utilidad/ Pérdida
Arábico tostado y molido		\$3,25	\$ 3,53	\$ -0,28	\$4,00	\$ 3,53	\$ 0,47
Arábico tostado		\$4,25	\$ 3,24	\$ 1,01	\$4,25	\$ 3,24	\$ 1,01
Arábico especial tostado y molido		\$4,00	\$ 3,53	\$ 0,47	\$4,50	\$ 3,53	\$ 0,97

Elaborado por: Thalía Erique

Como se puede visualizar en la figura 22, después de haber calculado el costo de los productos ofertados por Vilcaroma se puede observar cuál es la realidad frente al precio de venta actual, si bien es cierto la pérdida no es significativa el objetivo de todas las empresas es lograr una utilidad en la venta de sus productos. Podemos ver que en la plaza Loja la pérdida es de USD 0.28 en el producto 1.

Mediante este análisis se ve la necesidad de realizar una nueva fijación de precios a los productos, por lo cual a continuación se detallan dicho análisis para visualizar de mejor manera la utilidad bruta obtenida, misma que servirá para cubrir los costos de

producción y otros gastos incurridos que presente la empresa, tomando en cuenta que el 100% de la producción es vendida. Además, se debe tomar en cuenta que los costos incurridos por transporte (en la plaza Quito) son asumidos por los distribuidores quienes entregarán el producto directamente al cliente.

3.6. Análisis para la fijación de precios

3.6.1. Análisis del producto

Para realizar un análisis de producto se debe tener en cuenta el mercado en el cual se va a ofrecer el mismo, así como determinar otras variables muy importantes del marketing mix que nos van a dar un claro panorama donde se desenvolverá nuestra etapa de comercialización y diseñar estrategias para producir intercambios satisfactorios con un mercado meta.

3.6.1.1. Producto

Vilcaroma para la producción de su producto utiliza materia prima nacional de la más alta calidad, cuidando estándares en especial en la recolección del grano. Para la preservación de su aroma y sabor se ha visto en la necesidad de utilizar fundas trilaminadas, las cuales favorecen a su conservación.

Además, se puede decir que la empresa ayuda a la comunidad, esto debido a que genera fuentes de trabajo, lo cual favorece a que las familias tengan un ingreso y puedan tener una mejor calidad de vida.

Tabla 13: Productos similares en el mercado

Nombre	Cantidad	Presentación
Cafe Vélez	250gr	Tostado y Molido
Minerva Clásico	400 gr	Tostado y Molido
Minerva Especial	400 gr	Tostado y Molido
Café Sello Rojo	500 gr	Tostado y Molido
Café de Loja - Cafécom	400 gr	Tostado y Molido

Elaborado por: Thalía Erique

Si bien es cierto que existen muchos productores de café y varias marcas, el café Vilcaroma es especial por cuanto tiene una identidad propia, una identidad lojana, su producción y elaboración está realizada totalmente en la provincia de Loja, lo cual lo hace que se identifique con las personas de la provincia.

La presentación que tiene el producto es una medida exacta la cual es única, no existe una presentación similar en el mercado (1 libra = 453 gr), se dice que es una medida exacta por cuanto otros productos dicen contener la misma cantidad, en sus publicidades, sin embargo no es así por cuanto sus presentaciones son de 450 gr o menos tal cual se visualiza en la tabla 12.

3.6.1.2. Plaza

Cuando se habla de plaza debemos señalar el sitio de comercialización del producto, o a su vez al sitio donde va a estar enfocada la distribución. Si bien es cierto que el producto puede ser enviado o a su vez llegar a cualquier lugar donde el cliente desee, las plazas principales de este producto son Loja debido a su identidad con la zona y Quito tomando en cuenta que es un mercado amplio en el cual existe gran cantidad de clientes.

Cabe señalar que mediante encuestas se ha determinado que la ciudad de Quito tiene una gran preferencia por el café Minerva, esto por cuanto es un café parecido al lojano, sin embargo, este último ha perdido un gran nicho de mercado debido a ciertos cambios en su presentación y calidad lo que ha generado que pierda clientela que durante mucho tiempo presento fidelidad a la marca Minerva. Vilcaroma ha visto una gran oportunidad de tomar esta clientela insatisfecha que tiene la ciudad de Quito y ofrecerle un café de aroma y de calidad. Es por este motivo que la plaza seleccionada es Quito.

Para la distribución de los productos se tiene determinado que se realizará directamente al cliente, por lo que el canal utilizado es el siguiente:

Tabla 14: Canal de Distribución

Canal	Recorrido	
Directo	Fabricante	Consumidor Final
		

Elaborado por: Thalía Erique

Canal directo: Fabricante – Consumidor final, es el canal más corto puesto que constituye una distribución inmediata la misma que sirve para detectar cambios en el mercado.

Se ha determinado este canal como el óptimo debido a que la rentabilidad es mayor para la empresa, ya que se evita la cadena de subdistribución extensa. Además, cabe recalcar que la empresa ya se encuentra manejando este canal de distribución pues sus ventas son directamente al cliente (personas naturales, pequeñas y medianas empresas). En la ciudad

de Quito la empresa cuenta con personal para distribuirlo de igual manera directo al cliente.

3.6.1.3. Promoción

La promoción y publicidad de los productos Vilcaroma, se ha determinado que serán difundidos por redes sociales y por publicidad de boca en boca. Se aspira y espera que sean los mismos clientes quienes a través de sus recomendaciones nos permitan alcanzar mayor cantidad de clientes.

Otra forma de realizar promoción es que la empresa permite visitas a la fábrica para que los clientes conozcan la experiencia de la producción de un café de calidad.

Si bien es cierto que no se cuenta con publicidad en medios de comunicación se puede llegar a optar por esta opción siempre y cuando se realice un análisis de ventajas y desventajas tanto en el ámbito publicitario como financiero, debido a que sería determinante incluir cuñas radiales en una emisora de gran audiencia, sin embargo, esto estaría atado al precio del pautaaje.






3.6.1.4. Precio

Para la determinación del precio de los productos se ha realizado una investigación de mercado previa, de esta manera se conocerá cual es el precio promedio que actualmente pagan los consumidores por la compra de una libra de café de características similares y nos permite tener el precio promedio en el cual podría competir el producto de Vilcaroma.

3.6.2. Marcas y precios del mercado

Los precios de venta que se manejan en el mercado son tomados de las grandes cadenas de comercialización como son Supermercados Santa María, Supermaxi y Supermercados AKI y se detallan a continuación:

Figura 24: Precios de café en el mercado

Imagen	Nombre	Precios		
		Supermaxi	Supermercados Santa María	Akí
	Café Vélez 250gr Tostado y Molido	\$ -	\$ 5,91	\$ -
	Minerva Clásico Tostado y Molido 400gr	\$ 2,84	\$ 2,65	\$ 2,85
	Minerva Especial Tostado y Molido 400gr	\$ 5,08	\$ 5,34	\$ 5,09
	Café Sello Rojo Tostado y Molido 500 gr	\$ 5,72	\$ 5,72	\$ 5,86
	Café de Loja - Cafecom Tostado y Molido 400 g	\$ -	\$ 7,50	\$ 7,30

Elaborado por: Thalía Erique

Fuente: Supermaxi, Supermercados Santa María y Akí

Mediante la revisión de la figura 23 podemos tener una idea de los precios promedios, entre los cuales nuestro producto, Vilcaroma Coffee puede

manejarse de acuerdo con los objetivos que tenga el gerente. Mediante los precios visualizados en la figura 23, se tomarán precios referenciales mínimo, máximo y promedio para la fijación de precios.









A continuación, se va a realizar un análisis para la determinación del precio de venta teniendo en cuenta el análisis realizado de costos y los precios de mercado de los competidores.

3.6.3. Comparación precios de mercado frente a costo de producción Vilcaroma

Como se muestra en la figura 24, el café arábico tostado no cuenta con un producto igual en el mercado en especial por el empaque del mismo. Sin embargo, por las características nos referiremos al café Vélez que cuenta con un precio de mercado de \$5,91.

Mientras que para los productos arábico tostado y molido nos basaremos en Minerva clásico y café de Loja de Cafecom y para el arábico especial nos basaremos en café Minerva especial y café Sello rojo. Además, se puede visualizar que el café Vilcaroma se oferta a un precio por debajo del precio de mercado.

Figura 25: Comparativo Precios

Detalle		Presentación	Precio de venta Vilcaroma	Detalle	Presentación	Supermaxi	Supermercados Santa María	Akí	Detalle	Presentación	Supermaxi	Supermercados Santa María	Akí
Arábico tostado y molido 453 g	Producto 1		\$4,00	Minerva Clásico Tostado y Molido 400gr		\$ 2,84	\$ 2,65	\$ 2,85	Café de Loja - Cafécom Tostado y Molido 400 g		\$ -	\$ 7,50	\$ 7,30
Arábico tostado 453 g	Producto 2		\$4,25	Cafe Vélez 250gr Tostado y Molido		\$ -	\$ 5,91	\$ -					
Arábico especial tostado y molido 453 g	Producto 3		\$4,50	Minerva Especial Tostado y Molido 400gr		\$ 5,08	\$ 5,34	\$ 5,09	Cafe Sello Rojo Tostado y Molido 500 gr		\$ 5,72	\$ 5,72	\$ 5,86




Elaborado por: Thalía Erique

Fuente: Supermaxi, Supermercados Santa María, Akí y Vilcaroma Coffee

3.7. Fijación de precios

Debido a que los precios fijados actualmente por la empresa frente a los costos de dichos productos no cuentan con una utilidad en todos sus productos y en ambas plazas, se recomienda a la empresa fijar un nuevo precio de venta en base al mercado.

Tabla 15: Cuadro comparativo - precio de venta basado en metas

Detalle	Presentación	Precios de Venta según mercado			Precio de venta (nuevo) UIO y LOJA	Costo	Utilidad Bruta (USD)
		Máximo	Promedio	Mínimo			
Arábico tostado y molido		\$ 7,50	\$ 4,63	\$ 2,65	\$ 4,63	\$ 3,53	\$1,10
Arábico tostado		\$ -	\$ 5,91	\$ -	\$ 5,91	\$ 3,24	\$2,67
Arábico especial tostado y molido		\$ 5,86	\$ 5,47	\$ 5,08	\$ 5,47	\$ 3,53	\$1,94

Elaborado por: Thalía Erique

Ponemos a disposición de la empresa y de este estudio la fijación de precios establecida. Establecimos los precios máximo y mínimo según la tabla 14, se procedió a elegir el precio más adecuado (promedio) tanto para la empresa en concepto de utilidad y para los clientes en precios cómodos, pues si el precio se establece en un límite demasiado alto la empresa corre el riesgo de perder clientes fijos y nuevos. Con el nuevo precio establecido se analiza cuanta utilidad bruta por producto se obtiene.

Con la nueva fijación de precios la empresa contará con una utilidad en los tres productos y en sus dos plazas, además de que su precio estará más acorde a la competencia. Por lo cual el café arábico tostado y molido producto 1, se podría vender a un P.V.P de USD 4.63 el café arábico tostado producto 2, a un valor de USD 5.91 y el café arábico especial tostado y molido, producto 3 a un precio de USD 5.47.

Tabla 16: Cuadro comparativo precio de venta actual frente a nueva fijación de precios

Detalle	Presentación	Precio de venta actual LOJA	Precio de venta basado en metas	Ganancia por fijación de precios	Precio de venta actual UIO	Precio de venta basado en metas	Ganancia por fijación de precios
Arábico tostado y molido		\$3,25	\$ 4,63	\$1,38	\$4,00	\$ 4,63	\$0,63
Arábico tostado		\$4,25	\$5,91	\$1,66	\$4,25	\$5,91	\$1,66
Arábico especial tostado y molido		\$4,00	\$5,47	\$1,47	\$4,50	\$5,47	\$0,97

Elaborado por: Thalía Erique

De igual manera se realiza un análisis con respecto a los precios de venta anteriores frente a los nuevos fijados en base al mercado, como se muestra en la tabla 15 existe una notoria ganancia pero como bien lo mencionamos anteriormente será decisión de gerencia implementar dichos precios. Así como establecer un nuevo precio promedio para el producto 1, el mismo que no genera una utilidad mayor.

En la tabla 16, podemos visualizar la utilidad bruta total generada por la venta de las 500 libras de producción total, la misma que asciende a un monto de USD 943.00

Tabla 17: Venta total frente a costo de venta total

Detalle	Presentación	Producción (lb)	Ventas	Costo de Venta	Utilidad Bruta Total (USD)
Arábico tostado y molido		250	\$ 1.157,00	\$ 881,69	\$ 275,31
Arábico tostado		250	\$1.477,50	\$ 809,19	\$ 668,31

Elaborado por: Thalía Erique

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

- En base a los productos ofertados por Vilcaroma Coffee y el proceso productivo que se lleva en la empresa, se propone la utilización de un sistema de costos por procesos el mismo que permitirá a la empresa optimizar el uso de sus recursos, como la materia mano, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación.
- Mediante el análisis realizado para la propuesta de un sistema de costos aplicado a la producción de Vilcaroma Coffee, se pudo observar los rubros y cantidades asignados a cada producto para la determinación real del costo. Es así que para el café arábico tostado y molido producto 1 incurren USD 562,5 por el valor de activos biológicos calculado según la NIC 41, USD 319,19 por rubro de costos de conversión mientras que para el café arábico tostado producto 2, la materia prima corresponde a USD 562,5 y por costos de conversión USD 246,69.
- Vilcaroma Coffee está constituida como artesano calificado, además de ser una empresa familiar y al ser una actividad que ellos realizan de manera habitual, el conocimiento productivo estaba inmerso en cada uno de sus miembros pero sin embargo hasta el momento no se encontraba diagramado, ya que el proceso de producción es una parte fundamental para implementar el sistema de costos, se realizó investigaciones en la empresa para graficar dicho proceso y que de esta manera la empresa tenga dicho diagrama a disposición de sus trabajadores e incluso para quienes visitan el lugar.
- Se identificó las funciones del personal tanto administrativo, de ventas y producción; teniendo al personal identificado se puede delegar de mejor manera las funciones a cumplirse por cada uno de ellos.
- Al realizar la propuesta de un sistema de costos se logró identificar como cada etapa del proceso productivo ingresa a los diferentes elementos del costo: desde la siembra hasta la cosecha de los cafetos será de aplicación de la NIC 41 mientras que desde que se cuenta con el producto agrícola recolectado ingresará

al sistema de costos trasladándose a materia prima el valor aplicado bajo la NIC, para mano de obra las actividades de secado y limpieza y como costos indirectos de fabricación serán las actividades de pilado, barrido / limpieza, tostado y clasificado, molido y finalmente empacado.

- Se realizó la fijación de precios para los productos de la empresa mediante un análisis de precios de la competencia, determinando así límites inferior, promedio y superior. Para este estudio se toma el precio promedio como el ideal a ser fijado para cada uno de los productos ofertados: arábico tostado y molido producto 1 4,63 USD, arábico tostado producto 2 USD 5,91 y arábico especial tostado y molido producto 3 USD 5,47.
- Aún con el precio de venta actual mantenido por Vilcaroma en sus productos frente al costo real de producción la empresa obtiene la siguiente utilidad: arábico tostado y molido, producto 1 USD 0,28; arábico tostado producto 2 USD 1 y arábico especial tostado y molido producto 3 USD 0,47 mismos que corresponden a la plaza Loja. En la plaza Quito arábico tostado y molido, producto 1 USD 0,47; arábico tostado producto 2 USD 1 y arábico especial tostado y molido producto 3 USD 0,97.
- Al comparar el precio de venta actual con el precio recomendado en este estudio la ganancia en la plaza Loja para los productos: arábico tostado y molido, producto 1 USD 1,38; arábico tostado producto 2 USD 1,66 y arábico especial tostado y molido producto 3 USD 1,47 mismos que corresponden a la plaza Loja y en Quito: arábico tostado y molido, producto 1 USD 0,63; arábico tostado producto 2 USD 1,66 y arábico especial tostado y molido producto 3 USD 0,97.
- Por el momento los productos de Vilcaroma Coffee no cuentan con una gran publicidad en el mercado, por lo cual sus competidores ganan espacio en el mercado, sin embargo la empresa actualmente maneja precios por debajo de sus competidores.

4.2. Recomendaciones

- Dar a conocer a los propietarios y utilizar el sistema de costos por procesos implementado, como están distribuidas las diferentes etapas de producción por cada elemento del costo, el análisis para la fijación de nuevos precios de venta y los formatos propuestos.
- Socializar con la empresa el flujo de procesos y tenerlo plasmado en un lugar visible tanto para el personal antiguo como para el personal nuevo que ingrese a la empresa. De igual manera socializar con cada uno de los empleados acerca de las funciones que deben desempeñar.
- La empresa podrá implementar la fijación de precios basado en metas, según precios de competencia, esto por cuanto esta fijación brinda mayores beneficios para ambas partes (cliente- productor). O a la vez mantener sus precios de venta actuales teniendo en cuenta que la utilidad obtenida es mínima.
- Fijar el precio de cada producto entre los niveles promedio esto por cuanto si el precio es fijado en un nivel demasiado alto con respecto al precio anterior los clientes pueden disminuir y preferir otro producto similar. Por ello es necesario tener en cuenta a nuestro principal stakeholder que son los clientes.
- Aumentar la publicidad en medios tecnológicos y mediante spots publicitarios (propagandas) en radios locales puesto que así tendrán la posibilidad de entrar a nuevos mercados y ser mucho más competitivos.

Referencias

- Arredondo González, M. M. (2015). *Contabilidad y análisis de costos*. México: Grupo Editorial Patria.
- Baquerizo, K. (22 de mayo de 2012). *SlideShare*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/ricardopesca/costos-por-procesos-13035737>
- Berrío, D., & Castrillón, J. (2010). *Costos para gerenciar organizaciones manufactureras, comerciales y de servicio*. Colombia: Ediciones Uninorte.
- Bravo, M., & Ubidia, C. (2007). *Contabilidad de costos* (Primera ed.). Quito: NUEVODIA.
- Contabilidad, competitividad y gestión. (17 de Septiembre de 2008). *Contabilidad, competitividad y gestión*. Obtenido de <http://contabilidadcompetitividadygestion.blogspot.com/2008/09/modelo-costo-volumen-utilidad.html>
- Cuevas, C. (2010). *Contabilidad de costos, enfoque gerencial y de gestión* (Tercera ed.). Bogotá: PEARSON EDUCACION.
- Cuevas, C. (2010). *Contabilidad de costos, enfoque gerencial y de gestión* (Tercera ed.). Bogotá: PEARSON EDUCACION.
- Especialista sectorial de café y elaborados, D. d. (2013). *PRO ECUADOR*. Obtenido de https://docs.google.com/viewerng/viewer?url=http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/05/PROEC_AS2013_CAFE.pdf
- ExpertoGestioPolis.com. (s.f.). *GestioPolis*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/que-es-inventario-tipos-utilidad-contabilizacion-y-valoracion/>
- Gamarra, A. (8 de noviembre de 2008). *Historia Infinita*. Obtenido de <https://historiainfinita.wordpress.com/2008/11/08/breve-historia-del-cafe-historia-y-leyendas/>
- García Colín, J. (1996). *Contabilidad de costos*. México, D.F: McGraw-Hill Interamericana.
- Gerencie.com. (16 de marzo de 2015). *Gerencie*. Obtenido de <https://www.gerencie.com/sistema-de-costos-por-ordenes.html>
- Gobierno de Pichincha. (s.f.). *Variedades e Híbridos de café*. Obtenido de http://www.pichincha.gob.ec/phocadownload/prog_cafe_altura/escuela_cafe_presentacion_modulo_2.pdf
- Gómez, G. (2017). *Gestiopolis*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/sistemas-de-valoracion-de-inventarios/>
- González, M. E. (s.f.). *GestioPolis*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/costos-estimados/>
- Hargadon, B., & Múnera, A. (1986). *Contabilidad de costos* (Segunda ed.). Bogotá: Norma.

- Horngren, C., Foster, G., & Srikant, D. (2007). *Contabilidad de costos: un enfoque gerencial* (Decimo segunda ed.). México: Pearson Educación.
- IASB. (2010). *Ministerio de Economía y Finanzas (PE)*. (IASB, Ed.) Obtenido de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/niif/marco_conceptual_financiera2014.pdf
- INIAP. (s.f.). *Mejora Genética - Café Ecuador*. Obtenido de [http://www.iniap.gob.ec/nsite/images/documentos/Mejora_Gen%C3%A9tica_caf%C3%A9_experiencias_Ecuador%20\(1\).pdf](http://www.iniap.gob.ec/nsite/images/documentos/Mejora_Gen%C3%A9tica_caf%C3%A9_experiencias_Ecuador%20(1).pdf)
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2016). Quito.
- International Accounting Standards Boards. (s.f.). *NIC 2*. Obtenido de <http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/nic02.pdf>
- International Coffee Organization. (s.f.). *ICO*. Obtenido de http://www.ico.org/ES/coffee_storyc.asp
- Monteros Guerrero, A. (2016). *Rendimientos de café grano seco en el Ecuador 2016*. Quito.
- Moreno, S., & Otalvaro, E. (2008). *Aprende en línea UdeA*.
- NESTLÉ. (s.f.). *Nestlé- Ecuador*. Obtenido de <http://ww1.nestle.com.ec/marcas/cafe/lahistoriadelfe>
- Padilla Patiño, A. U. (2017). *Vilcaroma Coffee*. Loja.
- Pastrana Pastrana, A. J. (2012). *Contabilidad de Costos*. El Cid.
- Perera, O. (mayo de 2010). *Gestiopolis*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/contabilidad-costos-sistemas-costos-ordenes-trabajo-procesos/>
- Polimeni, R. F. (2002). *Contabilidad de costos* (Tercera ed.). Colombia: McGraw-Hill.
- PRO ECUADOR. (2016). Obtenido de https://docs.google.com/viewerng/viewer?url=http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/12/PROEC_AS2016_CAF%C3%89_VERDE.pdf
- Ramírez Padilla, D. N. (2008). *Contabilidad Administrativa*. México: McGraw Hill. Obtenido de <http://biblioteca.soymercadorologo.com/wp-content/uploads/2016/08/Contabilidad-administrativa-8ed-David-Noel-Ram%C3%ADrez-Padilla.pdf>
- Reynoso, J. (2017). *Academia Edu*. Recuperado el mayo de 2017, de <http://www.academia.edu/8676953/228514609-Hoja-de-Costos>
- Rivero, J. P. (2013). *Costos y Presupuestos: Reto de todos los días*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- Rojas, R. (2007). *Sistema de costos un proceso para su implementación*. Colombia: Universidad Nacional de Colombia.
- Salazar, D. (21 de Noviembre de 2013). *Sistemas FIFO LIFO*. Obtenido de <https://sistemasfifolifo.wordpress.com/>

Sinisterra Valencia, G. (2011). *Contabilidad de costos*. Ecoe Ediciones.

Sinisterra Valencia, G. (2011). *Contabilidad de costos*. Ecoe Ediciones.

Soy Conta Innovación Contable. (30 de Octubre de 2013). Obtenido de
<https://www.soyconta.mx/definicion-y-tipos-de-inventario/>

ANEXO

Anexo A. LEY DE FOMENTO ARTESANAL

Decreto Ley de Emergencia 26

Registro Oficial 446 de 29-may-1986

Ultima modificación: 06-oct-2003

Estado: Vigente

NOTA GENERAL:

Deróganse todas las disposiciones legales y reglamentarias que establezcan exoneraciones totales o parciales de derechos arancelarios que afecten a las importaciones del sector privado y que consten en las leyes generales o especiales. Disposición dada por Inciso 1, Art. 12 de la Ley 79, publicada en Registro Oficial 464 de 22 de Junio de 1990. Ley No. 79, derogada por Ley No. 17, publicada en Registro Oficial Suplemento 184 de 6 de Octubre del 2003.

EL CONGRESO NACIONAL

Considerando:

Que por Decreto Supremo No. 52, de 15 de enero de 1965, se dictó la Ley de Fomento de Artesanía y de la Pequeña Industria, publicada en el Registro Oficial No. 419 de 20 de los mismos mes y año la cual fue codificada como Ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía, mediante Decreto Supremo No. 921, del 2 de agosto de 1973, publicado en el Registro Oficial No. 372, de 20 de los mismos mes y año;

Que dadas las condiciones del país, es necesario que los artesanos cuenten con una Ley propia, a fin de desarrollar y fomentar la artesanía de producción, de servicios y artística;

Que el proceso devaluatorio de los últimos años obliga a ampliar el monto de los activos establecidos a favor del sector artesanal en relación con el incremento de costos producidos por la inflación con el objeto de que pueda alcanzar el goce de los beneficios que concede la presente Ley, y.

En uso de sus atribuciones constitucionales.

EXPIDE:

TITULO I

GENERALIDADES

Art. 1.- Esta Ley ampara a los artesanos que se dedican, en forma individual, de asociaciones, cooperativas, gremios o uniones artesanales, a la producción de bienes o servicios o artística y que transforman materia prima con predominio de la labor fundamentalmente manual, con auxilio o no de máquinas, equipos y herramientas, siempre que no sobrepasen en sus activos fijos, excluyéndose los terrenos y edificios, el monto señalado por la Ley.

Nota: Artículo reformado por Ley No. 000, publicada en Registro Oficial 940 de 7 de Mayo de 1996 .

Art. 2.- Para gozar de los beneficios que otorga la presente Ley, se considera: a) Artesano Maestro de Taller, a la persona natural que domina la técnica de un arte u oficio, con conocimientos teóricos y prácticos, que ha obtenido el título y calificación correspondientes, conforme a las disposiciones legales y reglamentarias pertinentes y dirige personalmente un taller puesto al servicio del público; b) Artesano Autónomo, aquél que realiza su arte u oficio con o sin inversión alguna de implementos y c) Asociaciones, gremios, cooperativas y uniones de artesanos, aquellas organizaciones de artesanos, que conformen unidades económicas diferentes de la individual y se encuentren legalmente reconocidas.

Art. 3.- Se tendrá como fecha de iniciación de la producción efectiva del taller artesanal aquélla en la cual comience a entregar su producción para la venta, utilizando un mínimo del cincuenta por ciento de la capacidad del taller.

Art. 4.- Los artesanos individualmente considerados, las asociaciones, cooperativas, gremios y uniones de artesanos que tuvieran talleres independientes del establecimiento o almacén en el que se expenden sus productos, serán considerados como una sola unidad para gozar de los beneficios que se otorgan en esta Ley.

TITULO II

DE LAS ORGANIZACIONES

CAPITULO I

Del Comité Interinstitucional de Fomento Artesanal

Art. 5.- Para la aplicación y concesión de beneficios que otorga esta Ley, se establece el Comité Interinstitucional de Fomento Artesanal, que estará integrado por:

1. El Ministro de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, o su delegado, quien lo presidirá;
2. El Ministro de Finanzas, o su delegado;
3. Un delegado del Presidente del CONADE;
1. 4.Nota: Numeral derogado por Decreto Ley de Emergencia No. 2, publicado en Registro Oficial Suplemento 930 de 7 de Mayo de 1992, Art. 166 Nro. 8.
4. Un delegado del Banco Nacional de Fomento.

Intervendrán como miembros del Comité, sin voto:

Un representante de la Junta Nacional de Defensa del Artesano;
Un representante de las Confederaciones de Artesanos Profesionales del Ecuador, y
Un representante de la Federación Nacional de Cámaras Artesanales.
El Director Nacional de Artesanías del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca será el Secretario del Comité.

Art. 6.- Corresponde al Comité Interinstitucional de Fomento Artesanal: a) Conceder los beneficios y exoneraciones a favor de quienes estén en capacidad de acogerse al régimen de esta Ley; b) Determinar los porcentajes de los beneficios a que tienen derecho los artesanos amparados por esta Ley, y c) Las demás atribuciones previstas en la Ley y Reglamentos.

CAPITULO II

De las Instituciones Clasistas Artesanales

Art. 7.- Para gozar de los beneficios establecidos en esta Ley, el artesano maestro de taller requiere de la calificación conferida por la Junta Nacional de Defensa del Artesano, o del carné de agremiación expedido por las diferentes organizaciones o instituciones artesanales clasistas con personería jurídica, en los casos de los artesanos miembros de

asociaciones simples o compuestas, gremios, cooperativas, uniones de artesanos, cámaras artesanales u otras que se crearen de conformidad con la Ley. Las organizaciones o instituciones artesanales, que se acojan a los beneficios de esta Ley, deberán justificar su personería jurídica y la calidad de su representante legal. Para los artesanos autónomos que soliciten acogerse a los beneficios de esta Ley, el Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca elaborará a través de la Dirección Nacional de Artesanías el correspondiente informe técnico - económico y lo elevará a consideración del Comité Interinstitucional de Fomento Artesanal.

Art. 8.- El Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, aprobará los estatutos de las Cámaras Artesanales, de las Federaciones Nacionales de Cámaras Artesanales, de Uniones y Centros Artesanales. Las Cámaras Artesanales estarán conformadas, con sede en las capitales de provincia, por los artesanos de la correspondiente jurisdicción provincial. La Federación Nacional de Cámaras Artesanales se integrará por las Cámaras Artesanales organizadas en el país.

TITULO III

CAPITULO I

De los beneficios

Art. 9.- Los artesanos, personas naturales o jurídicas, que se acojan al régimen de la presente Ley, gozarán de los siguientes beneficios:

1. Exoneración de hasta el ciento por ciento de los impuestos arancelarios y adicionales a la importación de maquinaria, equipos auxiliares, accesorios, herramientas, repuestos nuevos, materias primas y materiales de consumo, que no se produzcan en el país y que fueren necesarios para la instalación, mejoramiento, producción y tecnificación de los talleres artesanales. Para la importación de maquinarias, equipos auxiliares y herramientas, usados y reconstruidos, se requerirá carta de garantía de funcionamiento de la casa o empresa vendedora y se concederá la importación en las mismas condiciones establecidas en el inciso anterior.

2. Exoneración total de los derechos, timbres, impuestos y adicionales que graven la introducción de materia prima importada dentro de cada ejercicio fiscal, que no se produzca en el país y que fuere empleada en la elaboración de productos que se

exportaren, previo dictamen favorable del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca. Sin embargo, tanto en el numeral 1. como el de este numeral 2., seguirá vigente la reducción del 35% del valor de las exoneraciones a los impuestos a las importaciones, establecida mediante Ley No. 509 de 8 de Junio de 1983, en lo que fuere pertinente.

3. Exoneración total de los impuestos y derechos que graven la exportación de artículos y productos de la artesanía.

4. Exoneración total de los impuestos a los capitales en giro.

5. Exoneración de derechos e impuestos fiscales, provinciales y municipales, inclusive los de alcabala y de timbres, a la transferencia de dominio de inmuebles para fines de instalación, funcionamiento, ampliación o mejoramiento de los talleres, centros y almacenes artesanales, donde desarrollan en forma exclusiva sus actividades.

6. Exoneración de los impuestos que graven las transacciones mercantiles y la prestación de servicios, de conformidad con la Ley.

7. Nota: Numeral derogado por Ley No. 56, publicada en Registro Oficial 341 de 22 de Diciembre de 1989, y Ley No. 56 reformada por Ley No. 72, publicada en Registro Oficial 441 de 21 de Mayo de 1990 .

8. Exoneración de impuestos arancelarios adicionales a la importación de envases, materiales de embalaje y, de acuerdo con el Reglamento, similares, cuando las necesidades de los artículos o producción artesanal lo justifiquen, siempre que no se produzcan en el país.

9. Exoneración total de los derechos, timbres e impuestos que graven los actos constitutivos, reformas de estatutos, elevación de capital de asociaciones, gremios, cooperativas, uniones de artesanos u otras personas jurídicas reconocidas legalmente, conforme lo determina la presente Ley.

10. Nota: Numeral derogado por Ley No. 56, publicada en Registro Oficial 341 de 22 de Diciembre de 1989 y Ley No. 56 reformada por Ley No. 72, publicada en Registro Oficial 441 de 21 de Mayo de 1990 .

11. Las personas naturales o jurídicas acogidas a esta Ley percibirán hasta el 15% en general como Abono Tributario o sobre el valor FOB de las exportaciones, y, como

adicional, por razones de difícil acceso a mercados externos, licencias, permisos previos, competencia en el mercado, costos y fletes y lo que representan los nuevos mercados, hasta el 10% de los porcentajes que se establecieren legalmente.

12. Exoneración de los impuestos, derechos, servicios y demás contribuciones establecidas para la obtención de la patente municipal y permisos de funcionamiento.

Art. 10.- El goce de los beneficios que se otorga en esta Ley se iniciará a partir de la fecha de suscripción del Acuerdo Interministerial emitido por los Ministros de Industrias, Comercio, Integración y Pesca y de Finanzas y Crédito Público; sin embargo, los plazos de duración de los beneficios se determinarán, en cada caso, contándolos a partir de la fecha de producción efectiva.

Art. 11.- El Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, a través de la Subsecretaría de Artesanías, otorgará a los artesanos y personas jurídicas artesanales, la certificación respectiva para la aplicación de los regímenes especiales salariales que se expidieren para el sector de conformidad con la Ley.

Art. 12.- A solicitud del Comité Interinstitucional de Fomento Artesanal, el Ministro de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, podrá requerir de la Junta Monetaria o de la institución u organismo competente, de conformidad con la Ley, la prohibición o limitación de importación de artículos similares a los elaborados por la artesanía nacional, cuando estos últimos ofrezcan condiciones satisfactorias de abastecimiento, calidad y precios. En la aplicación de este artículo se deberán tener en cuenta los compromisos internacionales contraídos por el Ecuador en la materia.

CAPITULO II

Del Procedimiento

Art. 13.- Para el goce de los beneficios establecidos en esta Ley, deberá presentarse la solicitud al Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, el que efectuará los estudios y comprobaciones que juzgare convenientes y someterá a consideración del Comité Interinstitucional de Fomento Artesanal el informe correspondiente, recomendando:

a) Los beneficios que deben concederse, su proporción y, en los casos pertinentes, el respectivo plazo, y

b) Las condiciones que deberán satisfacer los talleres artesanales. Aceptada la solicitud, el Ministerio procederá a la elaboración del Acuerdo Interministerial de concesión de beneficios que será expedido por los Ministros de Industrias, Comercio, Integración y Pesca y de Finanzas y Crédito Público.

Art. 14.- El Comité Interinstitucional de Fomento Artesanal, sesionará por lo menos una vez cada semana. Art. 15.- El Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca notificará la copia certificada del Acuerdo Interministerial al interesado.

TITULO IV

CONTROLES Y SANCIONES

Art. 16.- El Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, tendrá las siguientes obligaciones: a) Exigir el cumplimiento de los compromisos contraídos por los artesanos maestros de taller, artesanos autónomos, asociaciones, gremios, cooperativas, uniones de artesanos y demás personas jurídicas artesanales que gocen de los beneficios concedidos por esta Ley; b) Llevar un libro de registro de las solicitudes presentadas, de su aceptación o rechazo y de los Acuerdos Interministeriales de concesión de beneficios; c) Llevar un registro de maquinarias, equipos auxiliares, accesorios, repuestos y materia prima importados con exenciones tributarias, con los datos necesarios para su identificación y verificar su existencia, uso y funcionamiento; d) Constatar las inversiones y reinversiones en activos fijos; e) Comprobar el cumplimiento de los plazos y de las condiciones determinadas en dichos Acuerdos Interministeriales; f) Controlar el monto de la producción artesanal para determinar el valor de la materia prima importada con liberación de derechos e incorporada en los artículos exportados, y g) Las demás establecidas en la Ley y en los reglamentos. Para la constancia de los controles y comprobaciones realizadas, se levantarán las actas correspondientes.

Art. 17.- Los beneficiarios que no cumplieren con las obligaciones previstas en esta Ley, en los reglamentos o en los acuerdos, serán sancionados con: a) Multa; b) Suspensión temporal de los beneficios de que gocen, y c) Suspensión definitiva de dichos beneficios. De acuerdo con la gravedad de infracción la multa podrá acompañar a las sanciones establecidas en los literales b) y c) de este artículo.

Art. 18.- La falta de cumplimiento en la entrega de las informaciones periódicas u ocasionales solicitadas por el Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca será

sancionada con multa de hasta diez salarios mínimos vitales generales según la gravedad de la infracción. La reincidencia será sancionada con el doble de la multa impuesta anteriormente. Los actos de defraudación serán sancionados de conformidad con el Código Tributario, sin perjuicio de la suspensión temporal o definitiva de los beneficios concedidos.

Art. 19.- Serán causas de suspensión temporal del goce de los beneficios: a) Impedir o dificultar las inspecciones o comprobaciones de los funcionarios de los Ministerios de Industrias, Comercio, Integración y Pesca y de Finanzas y Crédito Público o recurrir a medios de cualquier clase para inducir a error a las entidades o funcionarios oficiales; b) Recurrir a procedimientos ilícitos para impedir el establecimiento de talleres competidores o estorbar el funcionamiento de los ya existentes; c) El préstamo, arriendo, permuta o venta todo o parte de las herramientas, maquinarias, equipos auxiliares, repuestos o materias primas, cuya importación hubiere gozado de exoneraciones en el pago de derechos arancelarios o consulares y otros beneficios que establece la presente Ley, cuando las transferencias de dominio o de uso se hubieren realizado sin la autorización previa del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca; d) La reincidencia por más de una ocasión en el incumplimiento de las obligaciones penadas con multa, según lo dispuesto en el Art. 18, y e) El incumplimiento de las condiciones establecidas en el Acuerdo Interministerial de Concesión de Beneficios. El período por el cual se suspendan los beneficios no será menor de tres meses ni mayor de doce, según la gravedad de la infracción. Las suspensiones impuestas no interrumpirán el curso de los plazos de los beneficios temporales concedidos.

Art. 20.- Serán causas de suspensión definitiva del goce de beneficios: a) Falsedad dolosa comprobada en las informaciones proporcionadas por los beneficiarios que sirvieron de base para la concesión de los beneficios, y b) Cohecho o intento de cohecho a los funcionarios oficiales con los cuales los beneficiarios tuvieran relaciones de acuerdo con esta Ley, sin perjuicio de las sanciones determinadas en el Código Penal.

Art. 21.- En los casos de suspensión temporal o definitiva, el Ministro de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, impondrá las sanciones correspondientes, previo el dictamen de Asesoría Jurídica. El beneficiario afectado podrá apelar de esa resolución ante el Comité Interinstitucional, sobre cuyo pronunciamiento no habrá recurso alguno,

en la vía administrativa. El Ministro de Industrias impondrá también las multas a que hubiere lugar.

TITULO V

Del Seguro Social del Artesano

Art. 22.- La protección del seguro social artesanal se extenderá a los trabajadores que constituyen el grupo familiar, inclusive el cónyuge del artesano dueño del taller o autónomo, siempre y cuando contribuyan con su trabajo para el funcionamiento de su taller o mantenimiento de la actividad artesanal, gestión que será calificada previamente por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

Art. 23.- Para el efecto de la afiliación al Seguro Social Artesanal, el interesado presentará al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, copia certificada del Acuerdo de Concesión de Beneficios previsto en esta Ley o la calificación otorgada por la Junta Nacional de Defensa del Artesano.

Art. 24.- El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) deberá otorgar atención preferente al Seguro Social Artesanal, para lo cual implementará debidamente los departamentos o unidades administrativas correspondientes. Disposiciones Generales

Art. 25.- Los artesanos amparados por esta Ley no están sujetos a las obligaciones impuestas a los empleadores por el Código del Trabajo. Sin embargo, estarán sometidos con respecto a sus operarios, a las disposiciones sobre salarios mínimos determinados para el sector artesanal dentro del régimen salarial dictado para el efecto, así como el pago de las indemnizaciones legales por despido intempestivo.

Art. 26.- Aprendiz de artesanía es la persona que ingresa a un taller con el objeto de adquirir conocimientos en una determinada rama artesanal; en el caso de que prestará sus servicios personales, percibirá un salario no inferior al 60% del fijado para el operario artesanal. El aprendiz debe registrar su nombre en la Junta Nacional o en la Provincial de Defensa del Artesano y recibir de ella su carné. Para la obtención del certificado de operario, el aprendiz deberá cumplir el tiempo máximo de aprendizaje que será equivalente al 50% del fijado para el curso completo de la respectiva rama artesanal y rendir un examen ante el tribunal establecido, de acuerdo con lo dispuesto en la Ley y en los reglamentos.

Art. 27.- Las instituciones de crédito de fomento otorgarán créditos a los artesanos, uniones de artesanos y personas jurídicas artesanales, en condiciones favorables que se adapten a la situación de un sujeto de crédito con capacidad de garantía limitada. Estas instituciones de crédito de fomento harán constar anualmente en su presupuesto de inversiones un fondo especial, tomando como base los programas de fomento de la producción de la artesanía elaborado por el Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca en concordancia con el Plan Nacional de Desarrollo adoptado por el Gobierno. La Junta Monetaria, de acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo y a los Planes Operativos del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, establecerá normas preferenciales para créditos artesanales que serán concedidos por las instituciones financieras de fomento.

Art. 28.- Créase el Fondo Nacional de Inversiones Artesanales (FONADIA) que será administrado por el Banco Nacional de Fomento, según reglamento que dictará el Presidente de la República, con los fondos asignados por el Estado, préstamos nacionales e internacionales que se obtuvieren de las Instituciones crediticias y demás que se consiguieren para el fomento artesanal en sus diferentes ramas y actividades, de acuerdo con el Plan Nacional de Desarrollo.

Art. 29.- El Estado, las instituciones del sector público y todas las demás entidades que gocen de algún beneficio estatal, provincial o especial o que participen en fondos públicos, se abastecerán preferentemente con productos de la artesanía nacional. El jefe y el pagador de la oficina adquirente serán responsables, personal y pecuniariamente, de la compra de los productos extranjeros similares a los de artesanía nacional sujeta al régimen de la presente Ley.

Art. 30.- El Comité Interinstitucional de Fomento Artesanal queda facultado para resolver los casos especiales y los no previstos que se suscitaren en la aplicación de esta ley.

Art. 31.- El Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, a través de la Subsecretaría de Artesanías, conducirá y coordinará la gestión administrativa de conformidad con las disposiciones legales y reglamentarias vigentes, integrando los cuerpos colegiados existentes en el sector artesanal, presidiendo en los que forma parte el Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, y, como miembro, en los demás de su competencia. Además, planificará, organizará, supervisará y ejecutará las políticas, objetivos, metas y actividades relacionadas con el fomento artesanal, implementando la

infraestructura indispensable para la promoción, fomento y desarrollo de la producción artesanal de bienes, servicios y artística. Art. 32.- El Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca será el encargado de administrar la Ley de Fomento Artesanal, sin perjuicio de la atribución del Presidente de la República, constante en el Art. 86 de la Constitución y en el Decreto Supremo No. 3732, promulgado en el Registro Oficial No. 5 de 17 de agosto de 1979. Art. 33.- La Ley de Fomento Artesanal reforma la Ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía codificada mediante Decreto Supremo No. 921, publicado en el Registro Oficial No. 372, de 20 de agosto de 1973, que queda únicamente como Ley de Fomento de la Pequeña Industria. En consecuencia, en la Ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía suprímase toda mención a la artesanía. Los artesanos que se hubieren acogido a los beneficios de la Ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía seguirán en goce de ellos, sin perjuicio de que puedan gozar de los beneficios establecidos en la Ley de Fomento Artesanal.

Anexo B. REGLAMENTO DE COMPROBANTES DE VENTA, RETENCIÓN Y DOCUMENTOS COMPLEMENTARIOS

(Decreto No. 430)

Nota:

- En aplicación a la reforma establecida en la Disposición Reformatoria Primera del Código

Orgánico Integral Penal (R.O. 180-S, 10-II-2014), la denominación del "Código Penal" y del "Código de Procedimiento Penal" fue sustituida por "Código Orgánico Integral Penal".

-En aplicación a la reforma establecida en el Art. 6 de la Resolución 094-2014, publicada en el Tercer Suplemento del Registro Oficial 268 de 16 de junio de 2014, la denominación "Tribunales Distritales Fiscales" fue sustituida por "Tribunales Distritales de lo Contencioso Tributario".

Rafael Correa Delgado

PRESIDENTE CONSTITUCIONAL DE LA REPÚBLICA

Considerando:

Que mediante Decreto Ejecutivo No. 3055, publicado en el Registro Oficial No. 679 de octubre 8 del 2002 se expidió el Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención;

Que es pertinente ajustar las disposiciones reglamentarias relativas a los comprobantes de venta y de retención a las necesidades actuales de los contribuyentes y de la administración,

con el objeto de facilitar el cumplimiento de las obligaciones tributarias; y,

En ejercicio de la atribución que le confiere el número 13 del artículo 147 de la Constitución de la República,

Decreta:

El siguiente REGLAMENTO DE COMPROBANTES DE VENTA, RETENCIÓN Y

DOCUMENTOS COMPLEMENTARIOS.

Capítulo I

DE LOS COMPROBANTES DE VENTA, RETENCIÓN Y DOCUMENTOS COMPLEMENTARIOS

Art. 1.- Comprobantes de venta.- Son comprobantes de venta los siguientes documentos que acreditan la transferencia de bienes o la prestación de servicios o la realización de otras

transacciones gravadas con tributos:

- a) Facturas;
- b) Notas de venta - RISE;
- c) Liquidaciones de compra de bienes y prestación de servicios;
- d) Tiquetes emitidos por máquinas registradoras;
- e) Boletos o entradas a espectáculos públicos; y,
- f) Otros documentos autorizados en el presente reglamento.

Art. 2.- Documentos complementarios.- Son documentos complementarios a los comprobantes de venta, los siguientes:

- a) Notas de crédito;
- b) Notas de débito; y,
- c) Guías de remisión.

Art. 3.- Comprobantes de retención.- Son comprobantes de retención los documentos que acreditan las retenciones de impuestos realizadas por los agentes de retención en cumplimiento de lo dispuesto en la Ley de Régimen Tributario Interno, este reglamento y

las resoluciones que para el efecto emita el Director General del Servicio de Rentas Internas.

Art. 4.- Otros documentos autorizados.- Son documentos autorizados, siempre que se identifique, por una parte, al emisor con su razón social o denominación, completa o abreviada, o con sus nombres y apellidos y número de Registro Único de Contribuyentes; por otra, al adquirente o al sujeto al que se le efectúe la retención de impuestos mediante su

número de Registro Único de Contribuyentes o cédula de identidad o pasaporte, razón social, denominación; y, además, se haga constar la fecha de emisión y por separado el valor de los tributos que correspondan, los siguientes:

1. Los documentos emitidos por instituciones del sistema financiero nacional y las instituciones de servicios financieros emisoras o administradoras de tarjetas de crédito que

se encuentren bajo el control de la Superintendencia de Bancos, siempre que cumplan los requisitos que se establezcan en la resolución que para el efecto emita el Director General del Servicio de Rentas Internas.

2. Boletos aéreos o tiquetes electrónicos y documentos de pago por sobrecargas por el servicio de transporte aéreo de personas, emitidos por las compañías de aviación, siempre que cumplan con los siguientes requisitos adicionales:

a) Identificación del pasajero, el importe total de la transacción y la fecha de emisión.

Cuando el pasajero fuera distinto al comprador se incluirá el número de Registro Único de

Contribuyentes de este último, en lugar del número del documento de identificación del pasajero; y,

b) Impuesto al valor agregado bajo la nomenclatura EC, asignada internacionalmente como

codificación de este impuesto en el Ecuador.

El adquirente deberá recibir una copia indeleble del boleto, tiquete electrónico o documento

de pago de sobrecarga, la que le servirá como comprobante de venta.

3. Guías aéreas o cartas de porte aéreo, físicas o electrónicas y los conocimientos de embarque, cuando cumplan los requisitos que se establezcan en la resolución que para el efecto emita el Director General del Servicio de Rentas Internas.

4. Documentos emitidos por instituciones del Estado en la prestación de servicios administrativos, en los términos establecidos en la Ley de Régimen Tributario Interno.

5. La declaración aduanera y demás documentos recibidos en las operaciones de comercio exterior.

6. En el caso de los contratos para la exploración y explotación de hidrocarburos, las liquidaciones que PETROECUADOR o las partes del contrato efectúen por el pago de la tasa de servicios, el costo de operación o cualquier otra remuneración, constituyen el comprobante de venta para los efectos legales pertinentes.

7. Otros que por su contenido y sistema de emisión, permitan un adecuado control por parte del Servicio de Rentas Internas y se encuentren expresamente autorizados por dicha institución.

En todos los casos, los nombres de emisor y adquirente deben coincidir con el Registro Único de Contribuyentes o con su documento de identidad de ser el caso.

Si cualquiera de los documentos referidos en el presente artículo, no cumplen con los requisitos señalados en el presente reglamento, el emisor está en la obligación de emitir el correspondiente comprobante de venta.

Art. 5.- Autorización de impresión de los comprobantes de venta, documentos

complementarios y comprobantes de retención.- Los sujetos pasivos solicitarán al Servicio

de Rentas Internas la autorización para la impresión y emisión de los comprobantes de venta y sus documentos complementarios, así como de los comprobantes de retención, a través de los establecimientos gráficos autorizados, en los términos y condiciones del presente reglamento.

Los sujetos pasivos también podrán solicitar al Servicio de Rentas Internas la autorización para que dichos documentos puedan emitirse mediante sistemas computarizados, en los términos y condiciones que establezca dicha entidad.

El Servicio de Rentas Internas autorizará la utilización de máquinas registradoras para la emisión de tickets, siempre que correspondan a las marcas y modelos previamente calificados por dicha institución.

Los sujetos pasivos que tengan autorización para emitir comprobantes de venta, documentos complementarios y comprobantes de retención, mediante sistemas computarizados, podrán solicitar autorización para la emisión y entrega de comprobantes impresos por establecimientos gráficos autorizados, para cuando se requiera la emisión de estos, por cualquier circunstancia.

Los sujetos pasivos autorizados a emitir tickets de máquinas registradoras deben, además,

contar obligatoriamente con facturas o notas de venta autorizadas, las que deberán entregar

al adquirente del bien o servicio, con los datos que lo identifiquen como tal, cuando lo solicite, para justificar sus deducciones del impuesto sobre la renta.

Art. 6.- Período de vigencia de la autorización para imprimir y emitir comprobantes de

venta, documentos complementarios y comprobantes de retención.- El período de vigencia

de los comprobantes de venta, documentos complementarios y comprobantes de retención,

será de un año para los sujetos pasivos, cuando cumplan las condiciones siguientes:

1. Haber presentado sus declaraciones tributarias y sus anexos cuando corresponda, y realizado el pago de las obligaciones declaradas o, de mantener concesión de facilidades para el pago de ellas, no estar en mora de las correspondientes cuotas.

2. No tener pendiente de pago, deuda firme alguna, por tributos administrados por el Servicio de Rentas Internas, multas e intereses provenientes de los mismos. Se exceptúan de esta disposición los casos en los cuales exista un convenio de facilidades de pago o se haya iniciado un recurso de revisión de oficio o a insinuación del contribuyente en relación

al acto administrativo que contenga la obligación en firme.

Por consiguiente, se mantendrán vigentes dentro del plazo autorizado por el SRI, los comprobantes de venta, documentos complementarios y comprobantes de retención, aún cuando se encuentren pendientes de resolución las impugnaciones en vía judicial o administrativa, presentadas por los sujetos pasivos, por las que no se encuentren en firme los respectivos actos administrativos.

3. (Reformado por el Art. único del D.E. 1063, R.O. 651, 1-III-2012).- Que la información proporcionada por el sujeto pasivo en el Registro Único de Contribuyentes, en caso de comprobación realizada por la Administración Tributaria, sea correcta, conforme a lo establecido en la Ley de Registro Único de Contribuyentes.

El Servicio de Rentas Internas, cuando el sujeto pasivo no hubiere presentado y pagado cuando corresponda, durante el último semestre alguna declaración, autorizará la impresión

de los documentos con un plazo de vigencia improrrogable de tres meses, tiempo dentro del

cual el contribuyente deberá cumplir con todas sus obligaciones pendientes. En ningún caso

esta autorización podrá otorgarse de forma consecutiva.

La autorización de los documentos referidos en el presente reglamento, mediante mensajes

de datos firmados electrónicamente, será por cada comprobante, mismo que se validará en

línea, de acuerdo a lo establecido en la resolución que para el efecto emitirá el Servicio de

Rentas Internas.

Art. 7.- De la suspensión de los comprobantes de venta, retención y documentos

complementarios.- La Administración Tributaria podrá suspender la vigencia de la

autorización para emitir comprobantes de venta, retención y documentos complementarios

previa notificación al contribuyente, cuando este no haya cumplido con la obligación de presentación de sus declaraciones tributarias, sus anexos cuando corresponda, realizado el

pago de las obligaciones declaradas o cuando la información proporcionada por el sujeto pasivo en el Registro Único de Contribuyentes, no pueda ser verificada por la

Administración Tributaria.

Para el caso de los contribuyentes autorizados a utilizar sistemas computarizados, la

suspensión procederá también cuando no cumplan los requerimientos establecidos por el

Servicio de Rentas Internas, derivados de dicha autorización.

No sustentarán crédito tributario, ni costos o gastos, los comprobantes de venta, de

retención y documentos complementarios que hayan sido emitidos mientras dure la suspensión de la autorización. Para este efecto, el Servicio de Rentas Internas pondrá a disposición de la ciudadanía los mecanismos necesarios para verificar la vigencia de los mencionados comprobantes.

Art. 8.- Obligación de emisión de comprobantes de venta y comprobantes de retención.-

Están obligados a emitir y entregar comprobantes de venta todos los sujetos pasivos de impuestos, a pesar de que el adquirente no los solicite o exprese que no los requiere.

Dicha obligación nace con ocasión de la transferencia de bienes, aún cuando se realicen a

título gratuito, autoconsumo o de la prestación de servicios de cualquier naturaleza, incluso

si las operaciones se encuentren gravadas con tarifa cero (0%) del impuesto al valor agregado.

La emisión de estos documentos será efectuada únicamente por transacciones propias del sujeto pasivo autorizado.

El Servicio de Rentas Internas, mediante resolución, establecerá el monto sobre el cual las

personas naturales no obligadas a llevar contabilidad y aquellas inscritas en el Régimen Impositivo Simplificado, deberán emitir comprobantes de venta.

De igual manera, se establecerá la periodicidad de la emisión de un comprobante de venta resumen por las transacciones efectuadas correspondientes a valores inferiores a los establecidos en la mencionada resolución.

No obstante lo señalado en el inciso anterior, a petición del adquirente del bien o servicio, se deberá emitir y entregar comprobantes de venta, por cualquier monto.

En las transferencias de combustibles líquidos derivados de hidrocarburos y gas licuado de

petróleo se deberá emitir comprobantes de venta por cualquier valor.

Los sujetos pasivos inscritos en el régimen simplificado deberán sujetarse a las normas particulares de dicho régimen.

Las sociedades y las personas naturales obligadas a llevar contabilidad deberán emitir comprobantes de venta de manera obligatoria en todas las transacciones que realicen, independientemente del monto de las mismas.

En los casos en que se efectúen transacciones al exterior gravadas con Impuesto a la Salida

de Divisas, el agente de percepción emitirá el comprobante de venta por el servicio prestado en el que además de los requisitos establecidos en este reglamento se deberá detallar el valor transferido y el monto del Impuesto a la Salida de Divisas percibido.

Los trabajadores en relación de dependencia no están obligados a emitir comprobantes de venta por sus remuneraciones.

Los agentes de retención en forma obligatoria emitirán el comprobante de retención en el momento que se realice el pago o se acredite en cuenta, lo que ocurra primero y estará disponible para la entrega al proveedor dentro de los cinco días hábiles siguientes al de presentación del comprobante de venta.

Sin perjuicio de lo dispuesto en el inciso anterior, las instituciones del sistema financiero nacional, podrán emitir un solo comprobante de retención a sus clientes y proveedores, individualmente considerados, cuando realicen más de una transacción por mes. El comprobante de retención así emitido deberá estar disponible para la entrega dentro de los cinco primeros días del mes siguiente.

Los agentes de retención del impuesto a la salida de divisas, cuando realicen la transferencia de valores gravados con el impuesto, emitirán el respectivo comprobante de

retención al momento en que se realice la retención del impuesto, de conformidad a lo dispuesto en la Ley Reformativa para la Equidad Tributaria del Ecuador y en su reglamento de aplicación. Los comprobantes de retención deberán estar a disposición de los contribuyentes del impuesto a la salida de divisas, dentro de los dos días hábiles siguientes a la fecha de retención.

DE LA EMISIÓN Y ENTREGA DE COMPROBANTES DE VENTA, NOTAS DE CRÉDITO Y NOTAS DE DÉBITO

Art. 11.- Facturas.- Se emitirán y entregarán facturas con ocasión de la transferencia de bienes, de la prestación de servicios o la realización de otras transacciones gravadas con impuestos, considerando lo siguiente:

- a) Desglosando el importe de los impuestos que graven la transacción, cuando el adquirente tenga derecho al uso de crédito tributario o sea consumidor final que utilice la factura como sustento de gastos personales;
- b) Sin desglosar impuestos, en transacciones con consumidores finales; y,
- c) Cuando se realicen operaciones de exportación.

Art. 12.- Notas de venta.- Emitirán y entregarán notas de venta exclusivamente los contribuyentes inscritos en el Régimen Simplificado.

Art. 13.- Liquidaciones de compras de bienes y prestación de servicios.- Las liquidaciones de compras de bienes y prestación de servicios se emitirán y entregarán por los sujetos pasivos, en las siguientes adquisiciones:

- a) De servicios prestados en el Ecuador o en el exterior por personas naturales no residentes

en el país, en los términos de la Ley de Régimen Tributario Interno, las que serán identificadas con sus nombres, apellidos y número de documento de identidad;

b) De servicios prestados en el Ecuador o en el exterior por sociedades extranjeras que no posean domicilio ni establecimiento permanente en el país, las que serán identificadas con

su nombre o razón social;

c) De bienes muebles y de servicios a personas naturales no obligadas a llevar contabilidad,

ni inscritos en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), que por su nivel cultural o rusticidad no se encuentren en posibilidad de emitir comprobantes de venta;

d) De bienes muebles y servicios realizadas para el sujeto pasivo por uno de sus empleados

en relación de dependencia, con comprobantes de venta a nombre del empleado. En este caso la liquidación se emitirá a nombre del empleado, sin que estos valores constituyan ingresos gravados para el mismo ni se realicen retenciones del impuesto a la renta ni de IVA; y,

e) De servicios prestados por quienes han sido elegidos como miembros de cuerpos colegiados de elección popular en entidades del sector público, exclusivamente en ejercicio

de su función pública en el respectivo cuerpo colegiado y que no posean Registro Único de

Contribuyentes (RUC) activo.

Con excepción de lo previsto en la letra d) del presente artículo, para que la liquidación de

compras de bienes y prestación de servicios, den lugar al crédito tributario y sustente costos

y gastos, deberá efectuarse la retención de la totalidad del impuesto al valor agregado y el

porcentaje respectivo del impuesto a la renta, declararse y pagarse dichos valores, en la forma y plazos establecidos en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno.

Las personas naturales y las sucesiones indivisas no obligadas a llevar contabilidad, deberán actuar como agentes de retención en los términos establecidos en el inciso anterior,

cuando emitan liquidaciones de compras de bienes y prestación de servicios.

El Director General del Servicio de Rentas Internas, mediante resolución, podrá establecer

límites a la emisión de liquidaciones de compra de bienes y prestación de servicios a las que hace referencia este artículo, tales como montos máximos por transacción y por proveedor, tipos de bienes y servicios, número de transacciones por período, entre otros.

Las liquidaciones de compra emitidas a contribuyentes que se encuentren inscritos en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) a la fecha de la transacción, no servirán para sustentar crédito tributario y costos y/o gastos para efectos de impuesto a la renta e impuesto al valor agregado.

Art. 14.- Tiquetes emitidos por máquinas registradoras y boletos o entradas a espectáculos.-

Estos documentos se utilizarán únicamente en transacciones con consumidores finales, no

dan lugar a crédito tributario por el IVA, ni sustentan costos y gastos al no identificar al adquirente. Sin embargo, en caso de que el adquirente requiera sustentar costos y gastos o

tenga derecho a crédito tributario, podrá exigir a cambio la correspondiente factura o nota

de venta, según el caso; estando obligado el emisor a realizar el cambio de manera inmediata.

No se podrá emitir tickets de máquinas registradoras cuando se realicen operaciones que tengan por objeto efectuar el envío de divisas al exterior a nombre de terceros.

Art. 15.- Notas de crédito.- Las notas de crédito son documentos que se emitirán para anular operaciones, aceptar devoluciones y conceder descuentos o bonificaciones.

Las notas de crédito deberán consignar la denominación, serie y número de los comprobantes de venta a los cuales se refieren.

El adquirente o quien a su nombre reciba la nota de crédito, deberá consignar en su original

y copia, el nombre del adquirente, su número de Registro Único de Contribuyentes o cédula

de ciudadanía o pasaporte y fecha de recepción.

Las facturas que tengan el carácter de “comercial negociables”, a las que se refiere el Código de Comercio y que en efecto sean negociadas, no podrán ser modificadas con notas de crédito.

Art. 16.- Notas de débito.- Las notas de débito se emitirán para el cobro de intereses de mora y para recuperar costos y gastos, incurridos por el vendedor con posterioridad a la emisión del comprobante de venta.

Las notas de débito deberán consignar la denominación, serie y número de los comprobantes de venta a los cuales se refieren.

Las facturas que tengan el carácter de “comercial negociables”, a las que se refiere el Código de Comercio y en efecto sean negociadas no podrán ser modificadas con notas de débito.

Art. 17.- Oportunidad de entrega de los comprobantes de venta y documentos autorizados.-

Los comprobantes de venta y los documentos autorizados, referidos en este reglamento, deberán ser entregados en las siguientes oportunidades:

- a) De manera general, los comprobantes de venta serán emitidos y entregados en el momento en el que se efectúe el acto o se celebre el contrato que tenga por objeto la transferencia de dominio de los bienes o la prestación de los servicios;
- b) En el caso de transferencia de bienes pactada por medios electrónicos, teléfono, telefax u otros medios similares, en que el pago se efectúe mediante tarjeta de crédito, débito, abono en cuenta o pago contra entrega, el comprobante de venta será entregado conjuntamente con el bien o a través de mensajes de datos, según corresponda;
- c) En el caso de pago de servicios a través de convenios de débito en cuentas corrientes, cuentas de ahorros o tarjetas de crédito, los comprobantes de venta emitidos por el prestador del servicio deberán ser obligatoriamente entregados al cliente por cualquier medio, pudiendo serlo conjuntamente con su estado de cuenta;
- d) Cuando el giro del negocio sea la transferencia de bienes inmuebles, el comprobante de venta se entregará en la fecha en que se perciba el ingreso o en la que se celebre la escritura pública, lo que ocurra primero;
- e) En el caso de los contratos de acuerdo con los cuales se realice la transferencia de bienes o la prestación de servicios por etapas, avance de obras o trabajos y, en general, aquellos que adopten la forma de tracto sucesivo, el comprobante de venta se entregará al cumplirse

las condiciones para cada período, fase o etapa; y,

f) En el caso de servicios prestados de manera continua, de telecomunicaciones, agua potable, alcantarillado, aseo de calles, recolección de basura, energía eléctrica, financieros y

otros de naturaleza semejante, que mediante resolución de carácter general establezca el Servicio de Rentas Internas, el comprobante de venta deberá ser generado por el prestador del servicio en sus sistemas computarizados, emitido y entregado al adquirente o usuario cuando este lo requiera.

Aquellos sujetos pasivos autorizados para emitir comprobantes de venta en los que no se requiera identificar al adquirente, deberán contar con comprobantes de venta en los que se

lo pueda identificar, para el caso en el que este lo solicite con su identificación.

Capítulo III

DE LOS REQUISITOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS COMPROBANTES DE VENTA, NOTAS DE CRÉDITO Y NOTAS DE DÉBITO

Art. 18.- Requisitos pre impresos para las facturas, notas de venta, liquidaciones de compras de bienes y prestación de servicios, notas de crédito y notas de débito.- Estos documentos deberán contener los siguientes requisitos pre impresos:

1. Número, día, mes y año de la autorización de impresión del documento, otorgado por el

Servicio de Rentas Internas.

2. Número del registro único de contribuyentes del emisor.

3. Apellidos y nombres, denominación o razón social del emisor, en forma completa o abreviada conforme conste en el RUC. Adicionalmente podrá incluirse el nombre comercial

o de fantasía, si lo hubiere.

4. Denominación del documento.

5. Numeración de quince dígitos, que se distribuirá de la siguiente manera:

a) Los tres primeros dígitos corresponden al número del establecimiento conforme consta en el registro único de contribuyentes;

b) Separados por un guión (-), los siguientes tres dígitos corresponden al código asignado por el contribuyente a cada punto de emisión dentro de un mismo establecimiento; y,

c) Separado también por un guión (-), constará el número secuencial de nueve dígitos.

Podrán omitirse la impresión de los ceros a la izquierda del número secuencial, pero deberán completarse los nueve dígitos antes de iniciar la nueva numeración.

6. Dirección de la matriz y del establecimiento emisor cuando corresponda.

7. Fecha de caducidad del documento, expresada en día, mes y año, según la autorización del Servicio de Rentas Internas.

8. Número del registro único de contribuyentes, nombres y apellidos, denominación o razón

social y número de autorización otorgado por el Servicio de Rentas Internas, del establecimiento gráfico que realizó la impresión.

9. Los destinatarios de los ejemplares. El original del documento se entregará al adquirente,

debiendo constar la indicación “ADQUIRENTE”, “COMPRADOR”, “USUARIO” o cualquier leyenda que haga referencia al adquirente. Una copia la conservará el emisor o vendedor, debiendo constar la identificación “EMISOR”, “VENDEDOR” o cualquier leyenda que haga referencia al emisor. Se permitirá consignar en todos los ejemplares de los comprobantes de venta la leyenda: original-adquirente/copia-emisor, siempre y cuando

el original se diferencie claramente de la copia.

Tratándose de facturas que, de conformidad con el Código de Comercio, sean de aquellas consideradas como “facturas comerciales negociables”, se emitirán junto con el original, una primera y una segunda copia, debiendo constar en el original y en la segunda copia la

leyenda “no negociable”, toda vez que la primera copia será la única transferible. El original será entregado al adquirente y la segunda copia será conservada por el emisor.

Para el caso de los comprobantes de venta que permiten sustentar crédito tributario, en las

copias adicionales a la que corresponda al emisor deberá consignarse, además, la leyenda “copia sin derecho a crédito tributario”. Igual leyenda se hará constar en la primera copia de

las facturas comerciales negociables.

10. Los contribuyentes designados por el SRI como especiales deberán imprimir en los comprobantes de venta las palabras: “Contribuyente Especial” y el número de la resolución

con la que fueron calificados. En el caso de contribuyentes especiales que a la fecha de su

designación tuviesen comprobantes de venta vigentes en inventario, podrán imprimir la leyenda de “Contribuyente Especial” y el número de resolución con el cual fueron

calificados mediante sello o cualquier otra forma de impresión.

Si por cualquier motivo perdieran la designación de “Contribuyente Especial”, deberán dar

de baja todos aquellos documentos con la leyenda indicada;

11. Los contribuyentes que se inscriban en el Régimen Simplificado deberán imprimir en los comprobantes de venta autorizados para este régimen la leyenda: “Contribuyente RISE

o Contribuyente Régimen Simplificado”. Si estos contribuyentes, a la fecha de su inscripción, mantuviesen otros comprobantes de venta vigentes, deberán darlos de baja siguiendo el procedimiento establecido en este reglamento.

Si por cualquier motivo fueran excluidos del régimen simplificado, los contribuyentes deberán dar de baja todos aquellos documentos autorizados para dicho régimen.

12. Las personas naturales y las sucesiones indivisas, que de conformidad con la Ley de Régimen Tributario Interno y su reglamento de aplicación, estén obligadas a llevar contabilidad deberán imprimir en los comprobantes de venta la frase: “Obligado a Llevar Contabilidad”. En el caso de personas naturales y sucesiones indivisas que al inicio del ejercicio impositivo tuviesen comprobantes de venta vigentes, podrán imprimir la leyenda de “Obligado a Llevar Contabilidad” mediante sello o cualquier otra forma de impresión.

Si de conformidad con la Ley de Régimen Tributario Interno y su reglamento de aplicación

los contribuyentes dejasen de ser obligados a llevar contabilidad, deberán dar de baja todos

aquellos documentos que contengan la leyenda antes indicada.

Art. 19.- Requisitos de llenado para facturas.- Las facturas contendrán la siguiente información no impresa sobre la transacción:

1. (Reformado por el Art. 1 del D.E. 539, R.O. 407-3S, 31-XII-2014; y, por el Art. 1 del D.E. 580, R.O. 448, 28-II-2015).- Identificación del adquirente con sus nombres y apellidos, denominación o razón social y número de Registro Único de Contribuyentes (RUC) o cédula de identidad o pasaporte, cuando la transacción se realice con contribuyentes que requieran sustentar costos y gastos, para efectos de la determinación del impuesto a la renta o crédito tributario para el impuesto al valor agregado; caso contrario, y

si la transacción no supera los US \$ 200 (doscientos dólares de los Estados Unidos de América), podrá consignar la leyenda “CONSUMIDOR FINAL”, no siendo necesario en este caso tampoco consignar el detalle de lo referido en los números del 4 al 7 de este artículo;

2. Descripción o concepto del bien transferido o del servicio prestado, indicando la cantidad

y unidad de medida, cuando proceda. Tratándose de bienes que están identificados mediante códigos, número de serie o número de motor, deberá consignarse obligatoriamente dicha información.

En los casos en que se refiera a envíos de divisas al exterior, se deberá indicar el valor transferido al exterior y si la transacción se encuentra exenta del impuesto a la salida de divisas, junto con la razón de exención.

3. Precio unitario de los bienes o precio del servicio.

4. Valor subtotal de la transacción, sin incluir impuestos.

5. Descuentos o bonificaciones.

6. Impuesto al valor agregado, señalando la tarifa respectiva.

7. En el caso de los servicios prestados por hoteles bares y restaurantes, debidamente calificados, la propina establecida por el Decreto Supremo No. 1269, publicado en el Registro Oficial No. 295 del 25 de agosto de 1971. Dicha propina no será parte de la base imponible del IVA.

8. En el caso de que se refiera a servicios para efectuar transferencias de divisas al exterior,

prestados por agentes de percepción del impuesto a la salida de divisas, se consignará el impuesto a la salida de divisas percibido.

9. En el caso de las ventas efectuadas por los productores nacionales de bienes gravados

con el ICE, se consignará el impuesto a los consumos especiales por separado.

10. Importe total de la transacción.

11. Signo y denominación de la moneda en la cual se efectúa la transacción, únicamente en

los casos en que se utilice una moneda diferente a la de curso legal en el país.

12. Fecha de emisión.

13. Número de las guías de remisión, cuando corresponda.

14. Firma del adquirente del bien o servicio, como constancia de la entrega del comprobante de venta.

Cada factura debe ser totalizada y cerrada individualmente, debiendo emitirse conjuntamente el original y sus copias o, en el caso de utilización de sistemas computarizados autorizados, de manera consecutiva. En el caso de facturas emitidas por sistemas computarizados autorizados por el Servicio de Rentas Internas, que tuvieran más de una página, deberá numerarse cada una de las páginas que comprende la factura, especificando en cada página el número de la misma y el total de páginas que conforman la factura.

Art. 20.- Requisitos de llenado para facturas comerciales negociables.- Las facturas comerciales negociables cumplirán los requisitos señalados en el artículo anterior y los que correspondan para su constitución como título valor, acorde con las disposiciones del Código de Comercio y demás normas aplicables conforme a lo dispuesto por las entidades reguladoras.

Art. 21.- Requisitos de llenado para notas de venta.- Adicional a lo dispuesto en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, las notas de venta

contendrán la siguiente información no impresa sobre la transacción:

1. Descripción o concepto del bien transferido o del servicio prestado, indicando la cantidad

y unidad de medida, cuando proceda. Tratándose de bienes que están identificados mediante códigos, número de serie o número de motor, deberá consignarse obligatoriamente dicha información.

2. Precio de los bienes o servicios incluyendo impuestos.

3. Importe total de la transacción, incluyendo impuestos y la propina establecida por el Decreto Supremo No. 1269, publicado en el Registro Oficial No. 295 del 25 de agosto de 1971. Dicha propina no será parte de la base imponible del IVA.

4. Fecha de emisión.

Cuando la transacción se realice con contribuyentes que requieran sustentar costos y gastos

para efectos de la determinación del Impuesto a la Renta, se deberá consignar el número de

RUC o cédula de identidad y el nombre, denominación o razón social del comprador, por cualquier monto.

Cada nota de venta debe ser totalizada y cerrada individualmente debiendo emitirse conjuntamente el original y sus copias o, en el caso de utilización de sistemas computarizados autorizados, de manera consecutiva.

Art. 22.- Requisitos de llenado para liquidaciones de compras de bienes y prestación de servicios.- Las liquidaciones de compra de bienes y prestación de servicios contendrán la siguiente información no impresa sobre la transacción:

1. Datos de identificación del proveedor, apellidos y nombres, número de cédula de identidad o pasaporte, domicilio con indicación de los datos necesarios para su ubicación,

consignando la provincia, ciudad y lugar donde se realizó la operación.

2. Descripción o concepto del bien transferido o del servicio prestado, indicando la cantidad

y unidad de medida, cuando proceda. Tratándose de bienes que están identificados mediante códigos, número de serie o número de motor, deberá consignarse obligatoriamente dicha información.

3. Precios unitarios de los bienes o precio del servicio.

4. Valor subtotal de la transacción, sin incluir el IVA.

5. Impuesto al valor agregado, con indicación de la tarifa respectiva.

6. Importe total de la transacción, incluido impuestos.

7. Fecha de emisión.

Cada liquidación de compra de bienes y prestación de servicios debe ser cerrada o totalizada individualmente, debiendo emitirse conjuntamente el original y sus copias o, en

el caso de utilización de sistemas computarizados autorizados, de manera consecutiva.

En el caso de liquidaciones de compras emitidas por sistemas computarizados autorizados por el Servicio de Rentas Internas, que tuvieran más de una página, deberá numerarse cada

una de las páginas que comprende la liquidación de compra de bienes y prestación de servicios, especificando en cada página el número de la misma y el total de páginas que conforman dicho comprobante.

Art. 23.- Requisitos de los tiquetes emitidos por máquinas registradoras.- Los tiquetes emitidos por máquinas registradoras autorizadas por el Servicio de Rentas Internas, deberán

contener la siguiente información:

1. Número de registro único de contribuyentes, nombre o razón social y el domicilio del

emisor, completo o en forma abreviada, según conste en el RUC, permitiendo su identificación y ubicación. Adicionalmente, podrá incluirse el lugar de emisión y el nombre comercial.

2. Número secuencial auto generado por la máquina registradora que deberá constar de al menos cuatro dígitos pudiendo omitirse la impresión de los ceros a la izquierda. Deberá emplearse hasta el último número que permita la máquina, antes de reiniciar la numeración.

3. Marca, modelo de fabricación y número de serie de la máquina registradora.

4. Número de autorización otorgada por el Servicio de Rentas Internas, incluido mediante cualquier mecanismo.

5. Descripción o concepto del bien vendido o del servicio prestado que podrá ser expresado

en letras o códigos numéricos pre definidos.

6. Importe de la venta o del servicio prestado, pudiendo constar de manera desglosada el impuesto.

7. Fecha y hora de emisión.

8. Destino opcional de los ejemplares: original para el adquirente o usuario y copia para el

emisor, debiendo emitirse conjuntamente el original y sus copias.

9. Opcionalmente, la denominación del documento, esto es “Tiquete”.

Art. 24.- Boletos para espectáculos públicos.- Los boletos de entradas a espectáculos públicos obligatoriamente serán pre impresos por un establecimiento gráfico autorizado o

impresos por sistemas computarizados autorizados y contendrán los siguientes requisitos:

1. Número, día, mes y año de la autorización de impresión del documento, otorgado por el

Servicio de Rentas Internas.

2. Número del registro único de contribuyentes del emisor.

3. Apellidos y nombres, denominación o razón social del emisor, en forma completa o abreviada conforme conste en el RUC.

4. Denominación del documento: “Boleto”.

5. Numeración de quince dígitos, que se distribuirá de la siguiente manera:

a) Los tres primeros dígitos corresponden al código del establecimiento, conforme consta en el registro único de contribuyentes;

b) Separados por un guión (-), los siguientes tres dígitos corresponden al código asignado por el contribuyente a cada punto de emisión dentro de un mismo establecimiento. Cada punto de emisión será distinto, de acuerdo a la localidad autorizada por el organismo competente; y,

c) Separado también por un guión (-), constará el número secuencial de nueve dígitos.

Podrán omitirse la impresión de ceros a la izquierda de números secuencial, pero deberán completarse los nueve dígitos antes de iniciar la nueva numeración.

6. Fecha de caducidad de la autorización, expresada en día, mes y año.

7. Número del registro único de contribuyentes, nombres y apellidos, denominación o razón

social y número de autorización otorgado por el Servicio de Rentas Internas, del establecimiento gráfico que realizó la impresión.

8. Importe total incluido impuestos.

Art. 25.- Requisitos de llenado para notas de crédito y notas de débito.- Las notas de crédito

y de débito contendrán la siguiente información no pre impresa:

1. Apellidos y nombres, denominación o razón social del adquirente.
2. Número del registro único de contribuyentes o cédula de identidad o pasaporte del adquirente.
3. Denominación y número del comprobante de venta que se modifica.
4. La razón por la que se efectúa la modificación.
5. Valor por el que se modifica la transacción.
6. Monto del impuesto a los consumos especiales correspondiente, cuando proceda.
7. Monto del impuesto al valor agregado respectivo.
8. Valor total de la modificación incluido impuestos.
9. Fecha de emisión.

Las notas de crédito y débito se emitirán en original y copia, debiendo emitirse conjuntamente el original y sus copias o, en el caso de utilización de sistemas computarizados autorizados, de manera consecutiva.

Art. 26.- Puntos de emisión.- El contribuyente, en cada establecimiento de su negocio, podrá ubicar uno o más puntos de emisión, en función de sus necesidades operativas. A cada punto de emisión se asignará un número secuencial que se iniciará con el 001, en cada establecimiento.

Capítulo VI

DE LAS NORMAS GENERALES PARA EL ARCHIVO DE LOS COMPROBANTES DE VENTA, GUÍAS DE REMISIÓN Y COMPROBANTES DE RETENCIÓN

Art. 41.- Archivo de comprobantes de venta, documentos complementarios y comprobantes

de retención.- Los comprobantes de venta, documentos complementarios y comprobantes

de retención, deberán conservarse durante el plazo mínimo de 7 años, de acuerdo a lo establecido en el Código Tributario respecto de los plazos de prescripción.

Los sujetos pasivos que fueren autorizados a emitir e imprimir sus comprobantes de venta, documentos complementarios o comprobantes de retención, por medios electrónicos, deberán mantener obligatoriamente el archivo magnético de todos esos documentos en la forma que determine el Servicio de Rentas Internas.

Dicha información estará disponible ante cualquier requerimiento de la Administración Tributaria.

Art. 42.- Formas de impresión y llenado de los comprobantes de venta, documentos complementarios y comprobantes de retención.- Los comprobantes de venta, documentos complementarios y comprobantes de retención físicos, deberán ser impresos por establecimientos gráficos autorizados o mediante sistemas computarizados o máquinas registradoras debidamente autorizadas por el Servicio de Rentas Internas. Deberán ser emitidos secuencialmente y podrán ser llenados en forma manual, mecánica o por sistemas computarizados.

Las copias de los comprobantes de venta, documentos complementarios y comprobantes de

retención deberán llenarse mediante el empleo de papel carbón, carbonado o autocopiativo

químico. Aquellas copias que se emitan mediante sistemas de computación, podrán ser llenadas sin la utilización de papel carbón, carbonado o autocopiativo químico, siempre que

los programas permitan la emisión de la copia en forma simultánea o consecutiva a la emisión del original. En cualquier caso, las copias deberán ser idénticas al original.

En el caso que la Administración Tributaria observe diferencias entre la información

constante del original y la copia o que no existiere la copia, de conformidad con las disposiciones legales vigentes, podrá denunciar el particular al Ministerio Público, sin perjuicio de las demás acciones a que hubiere lugar.

Si se detectan comprobantes de venta, documentos complementarios o comprobantes de retención que no han sido llenados en forma conjunta o consecutiva con sus copias respectivas, se considerará que no cumplen con los requisitos establecidos en el presente reglamento, debiendo aplicarse la sanción correspondiente.

El sistema de impresión térmica únicamente podrá ser utilizado por sujetos pasivos que emitan comprobantes de venta, documentos complementarios y comprobantes de retención

mediante sistemas computarizados previamente autorizados por el Servicio de Rentas Internas, siempre que la impresión de los referidos e pueda conservar legible durante el período mínimo de siete años.

Los comprobantes de venta, documentos complementarios y comprobantes de retención no

deberán presentar borrones, tachones o enmendaduras. Los documentos que registren defectos de llenado se anularán y archivarán en original y copias.

En los casos expresamente autorizados por el Servicio de Rentas Internas, los sujetos pasivos que emitan los comprobantes de venta, documentos complementarios y comprobantes de retención, a través de sistemas computarizados o medios electrónicos, no

tendrán la obligación de emitir copias de dichos documentos, siempre que mantengan la información relativa a los mismos, por un plazo mínimo de siete años desde su emisión.

Art. 43.- Tiquetes emitidos por máquinas registradoras.- Las máquinas registradoras que emitan los tiquetes a los que se refiere este reglamento deberán ser exclusivamente del tipo

de “programa cerrado”, que no permita realizar modificaciones o alteraciones en los tickets emitidos, ni en su copia, cinta de auditoría o cinta testigo, ni en la impresión de los reportes de ventas.

En todos los casos las máquinas registradoras deben imprimir el ticket en original y copia de forma simultánea.

El programa debe garantizar que los datos de control no puedan ser alterados.

La copia del ticket constituye la cinta testigo o de auditoría. De manera adicional a la copia del ticket pueden emitirse otras utilizando papel carbonado o autocopiativo químico.

No se considera como cinta testigo o de auditoría a los reportes de ventas o resúmenes de venta que emiten las máquinas registradoras.

Los contribuyentes que estén autorizados a utilizar máquinas registradoras deberán reportar

todos los cambios que se produzcan a la información previamente consignada al solicitar la

autorización, dentro de los ocho días siguientes al suceso.

El Servicio de Rentas Internas autorizará los tipos de máquinas y marcas que cumplan con

los requisitos técnicos previstos en este artículo y el proceso para aprobar su utilización, así

mismo podrá retirar la autorización de los tipos de máquinas y marcas que no cumplan con

los requisitos técnicos o se hallen obsoletos.

Capítulo VIII

DE LA AUTORIZACIÓN TEMPORAL DE COMPROBANTES DE VENTA,

DOCUMENTOS COMPLEMENTARIOS Y COMPROBANTES DE RETENCIÓN

Art. 48.- Uso temporal de documentos.- Procederá al uso temporal de comprobantes de venta, documentos complementarios y comprobantes de retención cuya impresión fue autorizada previamente, en los siguientes casos:

1. Cuando se cambie la dirección de la matriz del contribuyente o cualquiera de sus establecimientos, siempre que dicho cambio haya sido declarado en el registro único de contribuyentes.
2. Cuando se haya modificado el nombre comercial o de fantasía del contribuyente, siempre que dicho cambio haya sido registrado en el registro único de contribuyentes.
3. Cuando los documentos se empleen en ferias, eventos o exposiciones temporales en cuyo caso la información de la ubicación de la feria, evento o exposición deberá ser consignada en cualquier forma en los documentos que se emitan.
4. Cuando se cambien o modifiquen nombres, apellidos, denominación o razón social del contribuyente, siempre que dicho cambio haya sido declarado en el registro único de contribuyentes.
5. En los demás casos que expresamente autorice el Servicio de Rentas Internas.

Capítulo IX

DE LA BAJA Y ANULACIÓN DE COMPROBANTES DE VENTA, DOCUMENTOS COMPLEMENTARIOS Y COMPROBANTES DE RETENCIÓN

Art. 49.- Motivos para dar de baja.- Los contribuyentes deberán dar de baja comprobantes de venta, documentos complementarios y comprobantes de retención que no vayan a ser utilizados, para lo cual presentarán la correspondiente declaración de baja ante el Servicio de Rentas Internas en el plazo máximo de quince días hábiles, cuando se produzcan los

siguientes hechos:

1. Vencimiento del plazo de vigencia de los documentos.
2. Cierre del establecimiento.
3. Cierre del punto de emisión.
4. Deterioro de los documentos.
5. Robo, hurto o extravío de los documentos.
6. Cese de operaciones.
7. Existencia de fallas técnicas generalizadas en los documentos.
8. Pérdida de la calidad de contribuyente especial o ser obligado a llevar contabilidad del emisor.
9. Cambio de nombres, apellidos, razón social, denominación, dirección u otras condiciones del emisor que hayan sido registradas en el RUC.
10. Suspensión por parte del Servicio de Rentas Internas de la autorización para emitir los documentos a los que se refiere este reglamento.
11. Falta de retiro, por parte del contribuyente, luego del plazo de tres meses, de los trabajos de impresión solicitados. En este caso será el mismo establecimiento gráfico autorizado, el que solicite la baja.
12. Cambio del régimen impositivo del contribuyente.
13. Impresión de documentos sin solicitud del contribuyente. En este caso, el contribuyente deberá presentar la respectiva denuncia y reportar el hecho a la Administración Tributaria.
14. No utilización de boletos o entradas en el espectáculo público para el que fueron autorizados.

Cuando se trate de robo o hurto de los documentos a los que se refiere este reglamento se deberá presentar la denuncia correspondiente, de conformidad con las disposiciones del Código de Procedimiento Penal, no obstante, la sola presentación de la denuncia no exime al sujeto pasivo de sus responsabilidades.

La denuncia, además de cumplir con los requisitos legales, deberá hacer referencia a los documentos robados o hurtados, especificando el tipo de documento y su numeración.

En el caso de extravío de los documentos el contribuyente deberá dar aviso escrito, a la autoridad detallándolos en su totalidad.

El sujeto pasivo destruirá los documentos que estando en su poder hayan sido dados de baja

y su numeración, en consecuencia, no podrá volver a utilizarse.

La declaración de baja de comprobantes de venta, documentos complementarios y comprobantes de retención no eximen al contribuyente de la responsabilidad por la circulación posterior de los mismos, en el caso de no acatar la disposición de destrucción de

los mismos. En caso de que la Administración detectare que los comprobantes no fueron dados de baja de acuerdo con lo dispuesto en este artículo, el contribuyente será sancionado

de conformidad con el Código Tributario, la Ley de Régimen Tributario Interno y demás normas correspondientes.

Art. 50.- Anulación.- Los comprobantes de venta, documentos complementarios y comprobantes de retención emitidos con errores y que hayan sido anulados, deberán ser conservados por siete años en los archivos del contribuyente en original, junto con todas las

copias, y ordenados cronológicamente.

DISPOSICIONES GENERALES

Primera.- Para efectos de justificación por parte del adquirente, de costos y gastos o crédito

tributario, los sujetos pasivos que hayan emitido tickets u otros comprobantes de venta que no permitan tal justificación, están obligados a canjearlos por otros que, permitiendo la

identificación del adquirente, sirvan para justificar costos y gastos o crédito tributario. El cometimiento de esta infracción y de las demás infracciones a este reglamento podrá ser establecido por fedatarios fiscales, aplicando, de ser el caso, las normas de procedimiento establecidas en la disposición general séptima de la Ley para la Reforma de las Finanzas Públicas.

Segunda.- En los procesos de control de inventarios, adquisiciones y transporte de mercaderías, el funcionario competente levantará el acta probatoria en la que dé fe de la infracción cometida, en base a la que se emitirá la resolución de incautación provisional por

parte del funcionario competente o de aquel a quien este hubiere delegado, con la que se procederá a notificar a la persona que se encuentre en tenencia de los bienes. Si esta se negare a firmar la notificación o por cualquier motivo no se pudiere notificar al infractor, se

dejará constancia del hecho, se aprehenderá la mercadería y se procederá a notificar conforme a lo previsto en el Código Tributario para estos casos.

La facultad de resolver el abandono o la incautación definitiva o devolución de las mercaderías incautadas provisionalmente, la ejercerán los funcionarios expresamente delegados para el efecto por el Director del Servicio de Rentas Internas.

La devolución de las mercaderías previo el pago de los tributos que debieron satisfacerse en

su adquisición, procederá únicamente en el caso previsto en la letra i) de la letra d) de la

Disposición General Séptima de la Ley para la Reforma de las Finanzas Públicas.

Tercera.- Para efectos de la recuperación de las mercaderías incautadas, según lo previsto en la disposición general séptima de la Ley para la Reforma de las Finanzas Públicas, se entenderá que se ha probado la propiedad de la mercadería cuando se presenten ante la Administración Tributaria dentro del término legal, los documentos de importación, los comprobantes de venta válidos u otros documentos justificativos de dominio, siempre que estos describan y concuerden con el detalle y características de la mercadería incautada. La

devolución de la mercadería procederá sobre la base de la prueba aportada, y se ordenará mediante resolución debidamente motivada del funcionario competente.

En el caso de que la Administración Tributaria, una vez que ha emitido su resolución y que

esta se encuentre firme y ejecutoriada, de considerar que existen indicios de la existencia de

un delito, deberá poner en conocimiento de la autoridad competente.

Cuarta.- Para la transferencia de gas licuado de petróleo, se incorporará como requisito adicional de llenado en todo comprobante de venta que se emitiera, el número de la cédula de identidad o ciudadanía del adquirente. Para el caso de combustibles líquidos derivados de hidrocarburos, se podrá incorporar dicha obligatoriedad mediante resolución emitida por

el Servicio de Rentas Internas, conforme a las necesidades y prioridades del control.

Quinta.- El Ministerio de Recursos Naturales no Renovables, dentro del ámbito de sus competencias, mediante acuerdo ministerial podrá establecer de manera adicional a los requisitos establecidos en el presente reglamento, otros requisitos, condiciones o exigencias.

Sexta.- El Servicio de Rentas Internas podrá autorizar la emisión de los documentos

referidos en el presente reglamento mediante mensajes de datos (modalidad electrónica), en

los términos y bajo las condiciones que establezca a través de la resolución general que se

expida para el efecto y que guardará conformidad con las disposiciones pertinentes de la Ley de Comercio Electrónico y su reglamento. Los documentos emitidos electrónicamente

deberán contener y cumplir, en esa modalidad, con todos los requisitos que se establecen en

este reglamento para aquellos documentos que se emitan de forma física, en lo que corresponda, constarán con la firma electrónica de quien los emita y tendrán su mismo valor y efectos jurídicos.

Séptima.- La utilización de comprobantes de venta podrá ser autorizada por el Servicio de

Rentas Internas sobre el monto de cada transacción que realice el contribuyente.

El Director General del Servicio de Rentas Internas, mediante resolución, establecerá las categorías que tendrán los comprobantes de venta y asignará su utilización dependiendo de

la actividad económica del emisor, el precio promedio y volumen de sus ventas de bienes y

servicios, entre otros.

La categoría que se otorgue a cada documento necesariamente deberá ser un requisito pre impreso adicional a los establecidos en el presente reglamento.

Octava.- Solamente las imprentas autorizadas podrán utilizar el logotipo del SRI con la leyenda “Establecimiento Gráfico Autorizado”. El uso indebido del logotipo por parte de cualquier contribuyente será denunciado ante las autoridades pertinentes por encontrarse

este protegido por la Ley de Propiedad Intelectual.

Novena.- Ningún establecimiento podrá imprimir y/o negociar para fines educativos, documentos denominados: factura, recibo, nota de venta, etcétera, cuando estos no sean documentos autorizados por el Servicio de Rentas Internas.

Los establecimientos gráficos están autorizados a imprimir para su venta con fines educativos los documentos que a través de resolución establezca el Servicio de Rentas Internas, bajo el formato señalado en la misma.

Décima.- (Agregada por el Art. 17 del D.E. 1414, R.O. 877, 23-I-2013).- Los sujetos pasivos que hayan sido autorizados para emitir comprobantes de venta, retención y documentos complementarios electrónicamente mediante mensajes de datos, no están obligados a emitir y entregar de manera física dichos documentos.

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

Primera.- Los contribuyentes que mantengan comprobantes de venta, documentos complementarios, otros documentos autorizados y comprobantes de retención emitidos conforme el Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención contenido en el Decreto 3055, publicado en el Registro Oficial No. 679 de 8 de octubre del 2002, con plazos de caducidad pendientes de vencimiento, podrán emitirlos mientras dure el plazo de la autorización respectiva.

Segunda.- En el plazo de 180 días a partir de la publicación de esta norma, el Servicio de Rentas Internas deberá ajustar sus sistemas informáticos para la implementación del presente reglamento.

Tercera.- Todos los procesos de control y sanción que hayan sido iniciados por el Administración Tributaria o impugnados ante el Tribunal Distrital de lo Fiscal, con anterioridad a la entrada en vigencia de este reglamento, continuarán tramitándose de

conformidad con lo previsto en el Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención emitido mediante Decreto Ejecutivo No. 3055, publicado en el Registro Oficial No. 679 de 8 de octubre del 2002.

DISPOSICIONES FINALES

Primera.- Derógase el Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención emitido mediante Decreto Ejecutivo No. 3055, publicado en el Registro Oficial No. 679 de 8 de octubre del 2002.

Segunda.- Las disposiciones constantes en resoluciones generales y circulares expedidas por el Servicio de Rentas Internas que expresamente contradigan lo previsto en el presente reglamento, dejarán de tener vigencia a partir de la publicación del presente reglamento.

De la ejecución del presente decreto ejecutivo, que entrará en vigencia a partir de su publicación en el Registro Oficial, encárguese al Servicio de Rentas Internas.

Dado en el Palacio Nacional, en Quito, a 15 de julio del 2010.

FUENTES DE LA PRESENTE EDICIÓN DEL REGLAMENTO DE COMPROBANTES

DE VENTA, RETENCIÓN Y DOCUMENTOS COMPLEMENTARIOS

- 1.- Decreto 430 (Registro Oficial 247, 30-VII-2010)
- 2.- Decreto 1063 (Registro Oficial 651, 1-III-2012)
- 3.- Decreto 1414 (Registro Oficial 877, 23-I-2013)
- 4.- Decreto 539 (Tercer Suplemento del Registro Oficial 407, 31-XII-2014)
- 5.- Decreto 580 (Registro Oficial 448, 28-II-2015).